

ACTAS DEL I CONGRESO DE ECONOMÍA Y LIBERTAD

La gran recesión y sus salidas

Ávila, 22, 23 y 24 de noviembre de 2012



VICENTE ENCISO DE YZAGUIRRE
DAVID SANZ BAS
M^a ÁNGELES NOGALES NAHARRO
Coordinadores

Congreso de Economía y Libertad (1º. 2013. Ávila)

Actas del I Congreso de Economía y Libertad: la gran recesión y sus salidas

[Archivo de Internet]

Ávila: Universidad Católica de Ávila, 2013. – 1 archivo de Internet (PDF). – (Economía ; 4)

ISBN 978-84-15300-08-3

1. España – Condiciones económicas – Congresos
2. España – Política económica -- Congresos
3. Crisis económicas – España – S. XX

Coordinadores:

- I. Vicente Enciso de Yzaguirre
- II. David Sanz Bas
- III. María de los Ángeles Nogales Naharro

Edición: María Sáez de Propios. Gabinete de Comunicación.

HC385
338.124(460)

http://www.ucavila.es/l_congreso_economia

© Servicio de Publicaciones

Universidad Católica de Ávila
C/ Canteros s/n. 05005 Ávila
Tlf. 920 25 10 20
publicaciones@ucavila.es
www.ucavila.es

© Primera edición (edición electrónica): febrero 2013

“Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita imprimir o descargar algún fragmento de esta obra (<http://www.conlicencia.com>; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).”

ÍNDICE

Prólogo	5
Manifiesto de Ávila de los Economistas Españoles.....	9
Conferencias.....	11
Dalmacio Negro, “La crisis económica actual”	12
Juan Velarde, “La crisis económica y sus salidas”	37
María Jesús Carravilla, “Crisis ética”	43
Vicente Enciso, “Del estado benefactor al estado subsidiario”	64
Victoriano Martín, “La crisis y los economistas”	82
Comunicaciones	97
ANTECEDENTES DE LA GRAN RECESIÓN	98
Fernando Méndez Ibasate, “Antecedentes de la Gran recesión: responsabilidades de política monetaria”	99
Jordi Catalán, “¿Gran Recesión o Gran Depresión?: des-industrialización y crisis financiera en la España del euro, 2001-2012”	122
CRISIS MUNDIAL Y ESPAÑOLA	141
Daniel Sotelsek Salem, Guido Zack, Eva Senra Díaz, “De la burbuja inmobiliaria a la burbuja fiscal”	142
José Manuel González Pérez, “La crisis económica en España, responsabilidad e interdependencia mutua”	159
Mariano Alierta Izuel, “La coincidencia de dos crisis: crisis en el mercado de trabajo y crisis financiera”	181
CRISIS MONETARIA.....	201
Emilio J. González, “Un mecanismo de mercado para la gestión de crisis bancarias”	202
Francisco Saavedra Gonzalez, “Crisis Monetaria. El sistema fiduciario y sus riesgos”	220
Guillaume Vuilleme, “High-frequency trading and property rights” .	241
Jorge Bueso Merino, “Teoría del crédito de Mises, desarrollada” .	256

Phillip Bagus, “La crisis del euro”	274
CRISIS POLÍTICAS PÚBLICAS.....	290
Ana Hernández Colomina y Sergio Zubelzu Mínguez, “Efectividad de la política agraria comunitaria como instrumento para la competitividad del sector agropecuario español”	292
Ángel Fernández Álvarez, “Presupuestos Generales del Estado 2007-2012 y reducción presupuestaria para el crecimiento económico de España”	310
Blanca Olmedillas Blanco, David González Hernández, M ^a Ángeles Fernández López, Yolanda Fernández Fernández, “El comercio de derechos en un entorno de crisis económica”	372
David Sanz, “La dinámica de las políticas keynesianas de demanda”	393
Domingo J. Saldaña López y Juan Moreno García, “Impacto de la burbuja inmobiliaria en la crisis de las HH.LL españolas y otros factores determinantes”	412
Enrique Sánchez y Santiago Sánchez, “¿Políticas de ajuste? Reflexiones sobre el inmovilismo de la política económica”	434
Ferran Brunet Cid, “Dilemas de la Gobernanza Económica Europea”	449
Javier Jorge y Ricardo Reier Forradellas, “La sanidad pública en España: crisis económica y reformas”	513
Joaquín Galván Vallina y M ^a . Victoria Gutiérrez Duarte, “La orientación intervencionista de los organismos internacionales en la política de transporte público”	532
José Lorenzo Martín Arnaiz, “El impacto de la crisis en la política de cooperación en materia de educación”	550
José Lorenzo Martín Arnaiz, “El impacto de la crisis en la educación. Reacciones de la política educativa”	566
José Manuel Núñez Pérez, “Desarrollo económico versus protección del medio ambiente: mantenimiento del equilibrio entre esas dos variables”	582
Miguel Ángel Pérez Benedito, “Análisis Contable de la Política Económica en España 2012”	605
Raquel Merino, “Ciclo económico, finanzas públicas y crisis monetaria”	625
CRISIS ÉTICA	663
Alejandro Romero Reche, “La representación humorística de los agentes económicas en el relato de la crisis”	664
Daniel Rodríguez Carreiro, Óscar Rodríguez Carreiro, “Paradigmas y Herejías: Kuhn y Belloc”	680

Lourdes Miguel, “El derecho natural como elemento de cohesión y respuesta ante los problemas de la crisis actual”	697
Iuliana Claudia Nae y María Rosario Balaguer Franch, “La crisis financiera y la responsabilidad social corporativa en las entidades financieras española”	711
José Antonio Calvo Gómez, “La propuesta de Benedicto XVI para una salida ética de la crisis y el desarrollo humano integral”	735
Manuel Cámara Moral, “Cristianismo y libertad: ¿Conceptos antagónicos, paralelos o complementarios?”	753
Manuel Hernández Múñiz, “Representar e intervenir (o la economía al alcance de humanistas)”	769
CRISIS DE PARADIGMA	828
Ana Isabel Gómez Vallecillo, María de la Paz Muñoz Prieto, Fernando Martín Herráez, “A la educación online le sienta bien la crisis. Cambio de enfoque educativo: la crisis y la influencia en la innovación en educación universitaria.”	830
Antonio García Lizana, “La etiología de la Gran Recesión y el problema de los valores”	849
Daniel García-Moreno Rodríguez, “El milagro se llama Redes Sociales”	866
Ignacio Alberto Jiménez, “Paternalismo libertario y propuestas de la Indignación española”	882
Isabel Martín Jiménez, “Redes sociales: nuevas normas de compromiso”	902
Javier Jorge y Ricardo Reier Forradellas, “Efectos del Estado del Bienestar en la economía real: Modelo Sueco de Capitalismo del Bienestar”	917
Javier Otazu, “El nuevo paradigma: economía emocional y del comportamiento”	952
Juan Agustín Franco Martínez, “La visión ética y económica transmaterial de Gibrán”	970
Juan Ramón Rallo, “La refutación de la teoría cuantitativa”	986
Saioa Bacigalupe de la Torre, “El valor en alza de la reciprocidad generalizada para el cambio de paradigma”	999
Epílogo.....	1008

PRÓLOGO

A lo largo de los últimos siete años, en la Universidad Católica de Ávila, se han venido celebrando sucesivas ediciones de las que hemos querido llamar Jornadas sobre Pensamiento Económico bajo el título genérico de “Economía y Libertad”.¹

Esta iniciativa surgió en el año 2005 entre un grupo de profesores de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales ante la necesidad de poder ofrecer a nuestros alumnos elementos que trascendieran a los meros conocimientos técnicos sobre economía.

No podemos olvidar como de los planes de estudio de las facultades de economía desaparecieron paulatinamente de los programas destinados a enfrentar a los alumnos con las diversas disciplinas que hacían referencia a las corrientes y escuelas de pensamiento económico: aquellas asignaturas que en los viejos planes de estudio calificábamos cariñosamente como “historia de las ideas”.

Esta carencia fundamental para la formación de nuestros estudiantes dio origen a la necesidad de encontrarnos profesores de diversas universidades para dialogar y debatir sobre el “por qué” y el “para qué” de los “cómo se hace”, contenido casi exclusivo de las materias que componen los actuales planes de estudio, de manera generalizada.

Por otra parte, las Jornadas sobre Pensamiento Económico, además, han tenido otro componente fundamental: acercar a la sociedad en general, y a la sociedad abulense en particular, las doctrinas económicas a través del magisterio de un amplio grupo de académicos provenientes de la mayor parte de las universidades españolas.

Así, la Universidad Católica de Ávila, entre otras cosas con estas Jornadas ha venido contribuyendo a incrementar el acervo cultural de la sociedad, dando cumplimiento a sus obligaciones libremente adquiridas dentro del ámbito de su responsabilidad social.

¹ Este nombre lo tomamos prestado en su momento, de una obra señera de un filósofo de nuestro tiempo amante de la libertad: Antonio Millán Puelles. Tres obras de este autor resultan imprescindibles para todo economista del siglo XXI: *La función social de los saberes liberales* (1961), *Economía y libertad* (1974) y *El valor de la libertad* (1995).

Los temas tratados en las ediciones sucesivas fueron: Estado y Libertad, en el año 2005; Mercado y Libertad, en el año 2006; Propiedad y Libertad, en el año 2007; Estado de Bienestar y Libertad, en el año 2008; Crisis Económica y Financiera y Libertad, en el año 2009; Liberalismo y Libertad, en el año 2010; y, finalmente, Sistema Financiero y Libertad, en la edición del año 2011. En definitiva, las Jornadas sobre Pensamiento Económico con vocación de continuidad, fueron poniendo al alcance de nuestros alumnos y, por ende, al alcance de toda la sociedad, un valioso instrumento de trabajo científico sobre doctrina y pensamiento económico.

Como fruto de esta actividad, a lo largo de los años se ha venido constituyendo lo que podríamos denominar una comunidad científica informal integrada por profesores participantes en las Jornadas. Poco a poco, en el seno de esta comunidad, se fue configurando la necesidad de convertir las Jornadas sobre Pensamiento Económico en un instrumento de alcance mayor, con la forma de conferencia o de congreso anual.

Estas Actas, que tengo el honor de prologar, son el fiel testimonio de que en el año 2012 hemos sido capaces de iniciar con éxito una nueva andadura: el I Congreso de Economía y Libertad los pasados días 22, 23 y 24 de noviembre.

El tema del congreso ha sido, como no podía ser de otra manera, el fenómeno de crisis económica que venimos sufriendo desde el año 2008 y lo hemos querido titular: La Gran Recesión y sus salidas.

En esta ocasión la Universidad Católica de Ávila ha contado con la colaboración de un nutrido grupo de académicos de varias universidades y con la colaboración especial del Instituto Juan de Mariana.

Durante los días 22, 23 y 24 de noviembre de 2012 hemos reunido a los mejores expertos sobre esta crisis económica para reflexionar durante tres días sobre su origen y naturaleza, analizar los diferentes aspectos -económicos, éticos, sociales y políticos- de la actual situación y valorar las diferentes alternativas que la economía española tiene a corto y medio plazo para superar esta recesión.

Los ejes temáticos sobre los que han girado los trabajos del Congreso han sido: Antecedentes de la Gran Recesión, Crisis mundial y crisis española, Crisis monetaria, Crisis de las políticas públicas, Crisis ética y Crisis de paradigma.

La conferencia de la apertura del Congreso corrió a cargo de la **Excma. Sra. Dña. Pilar del Olmo Moro**, Consejera de Hacienda de la Junta de Castilla y León.

Durante estas jornadas hemos podido contar con la colaboración y con la presencia del profesor **D. Juan Velarde Fuertes** y también, entre otros, de los profesores: **D. Maximino Carpio García**, **D. José Juan Franch Meneu** y **Dña. Carmen Pérez Esparrells**, de la Universidad Autónoma de Madrid; **D. Francisco Cabrillo Rodríguez**, **D. Fernando Méndez Ibisate**, **D. José Tomás Raga Gil**, **D. Carlos Rodríguez Braun**, de la Universidad Complutense de Madrid; **D. León Gómez Rivas**, de la Universidad Europea de Madrid; **D. Gabriel Calzada** de la Universidad Francisco Marroquín; **D. Juan Iranzo Martín** y **D. Gregorio Izquierdo Llanes**, de la Universidad Nacional a Distancia; **D. Jesús Huerta de Soto**, **D. Victoriano Martín Martín**, **Dña. Paloma de la Nuez** y **D. Philipp Bagus**, de la Universidad Rey Juan Carlos y **D. Dalmacio Negro Pavón** y **D. Rafael Rubio de Urquía**, de la Universidad San Pablo-CEU.

Por parte del **Instituto Juan de Mariana** hemos contado con la colaboración y presencia de **D. Francisco Capella**, **D. José Ignacio del Castillo**, **D. Gonzalo Melián**, **Dña. Raquel Merino**, **D. Massimiliano Neri** y **D. Juan Ramón Rallo**; y por parte del **Instituto Diego de Covarrubias** ha asistido **D. Vicente Boceta Álvarez**.

Un nutrido grupo de profesores de la Universidad Católica de Ávila, como **Dña. M^a Concepción Albarrán**, **D. José Antonio Calvo**, **Dña. María Jesús Carravilla**, **Dña. María Peana Chivite**, **Dña. M^a de los Ángeles Fernández**, **Dña. Sara Gallardo**, **D. Daniel García-Moreno**, **D. David García Segovia**, **Dña. Ana Isabel Gómez Vallecillo**, **D. David González**, **Dña. Sara González**, **Dña. Rocío González**, **D. Ignacio Alberto Jiménez**, **D. Javier Jorge**, **Dña. Isabel Martín**, **D. Fernando Martín**, **Dña. Lourdes Miguelsanz**, **Dña. María de la Paz Muñoz**, **Dña. Noelia Muñoz del Nogal**, **D. Sergio Náñez**, **D. José Manuel Núñez**, **D. Ricardo Reier**, **Dña.**

Beatriz Sánchez, D. Enrique Sánchez, D. Santiago Sánchez y D. Sergio Zubelzu han colaborado con su ayuda y sus aportaciones a que este Congreso haya sido posible.

Asimismo, han presentado comunicaciones profesores universitarios de más de veinte universidades, en concreto de la Universidad de Alcalá de Henares, de la Universidad de Almería, de la Universidad Autónoma de Barcelona, Universidad Autónoma de Madrid, de la Universitat de Barcelona, de la Universidad de Burgos, de la Universidad Complutense de Madrid, de la Universidad Europea de Madrid, de la Universidad de Extremadura, de la Universitat de Girona, de la Universidad de Huelva, de la Universitat Jaume I, de la Universidad de La Laguna, de la Universidad de Málaga, de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, de la Universidad de Navarra, de la Universidad de Oviedo, de la Universidad del País Vasco UPV-EHU, de la Universidad Pública de Navarra, de la Universidad Rey Juan Carlos, de la Universidad Santiago de Compostela, del Sciences-Po de Paris y de la Universidad de Valencia.

Han coordinado el Congreso el profesor **D. David San Bas** y la profesora **Dña. María Ángeles Nogales**, de la Universidad Católica de Ávila.

Finalmente, los participantes del Congreso consensuaron unas recomendaciones de política económica a modo de conclusión que recopilamos en un manifiesto -El Manifiesto de Ávila de los Economistas Españoles- al que se han adherido varios cientos de profesores y de economistas españoles. El Manifiesto puede ser leído y firmado en esta dirección web: <https://www.ucavila.es/ManifiestoEconomistasAvila/>

Estoy seguro de que las aportaciones de este Congreso resultará una relevante contribución tanto en el ámbito de la formación científica de nuestros alumnos como en otros ámbitos del conocimiento y de la gestión económica y política.

En el futuro, desde la Universidad Católica de Ávila seguiremos contribuyendo a la organización sucesivas actividades científicas para sentar las bases necesarias para organizar un Congreso de economía, cada vez de ámbito mayor, con una periodicidad anual.

Vicente Enciso de Yzaguirre
Presidente del Congreso

MANIFIESTO DE ÁVILA DE LOS ECONOMISTAS ESPAÑOLES

Los firmantes del presente MANIFIESTO, personas comprometidas con la búsqueda de la verdad y la defensa de la libertad individual, manifestamos nuestra enorme preocupación acerca de la situación que vive la economía española en los comienzos del siglo XXI.

Convenimos en que la crisis que padecemos está causada por la rigideces existentes en los diferentes mercados y por una organización territorial del Estado que implica en la práctica la ruptura de la unidad de mercado.

Un elemento no menos desestabilizador y que conduce a una estructura económica adversa es el constante deterioro institucional.

Por tanto, si España desea salir fortalecida de la actual Gran Recesión será menester que se adopten las siguientes medidas:

1. Disminución considerable del peso y competencias del Estado y demás administraciones públicas dando entrada al mercado en la provisión y producción de bienes y servicios de bienestar social.
2. Tras el inicio de la reactivación será preciso vincular a ésta una disminución de la presión fiscal, especialmente la que desincentiva el trabajo, la generación de beneficio y el ahorro.
3. Aligerar y agilizar el contexto normativo de manera que se facilite la toma de decisiones de los agentes económicos.
4. Restauración de la unidad de mercado.
5. Reforma urgente de la organización territorial del Estado a fin de posibilitar el control del gasto y evitar la multiplicación de organismos, dejando claro cuáles son las funciones que debe desempeñar el Estado, cuáles los gobiernos autonómicos y cuáles los ayuntamientos.
6. Liberalización y flexibilización de los diferentes mercados tanto de bienes y servicios como de todos los factores productivos.
7. Reformar la legislación de las universidades, sean públicas o privadas, dando entrada a criterios de mercado a fin de que puedan competir en igualdad de condiciones.

8. Reforzar, de una vez por todas, la separación de poderes del Estado a fin de que una verdadera independencia del poder judicial garantice la administración de Justicia y el cumplimiento de las leyes.

Finalmente, los economistas reunidos en Ávila consideramos imprescindible, ante la grave situación que atraviesa la economía española, la convocatoria de un FORO de intercambio de ideas entre todos los economistas de España para el desarrollo de los aspectos señalados anteriormente con objeto de consensuar medidas de política económica que resulten adecuadas para las diferentes autoridades económicas, los partidos políticos, los sindicatos, las asociaciones empresariales, en definitiva, por el conjunto de la sociedad.

Los firmantes del Manifiesto: <https://www.ucavila.es/ManifiestoEconomistasAvila>

CONFERENCIAS

Dalmacio Negro, “La crisis económica actual”

Juan Velarde, “La crisis económica y sus salidas”

María Jesús Carravilla, “Crisis ética”

Vicente Enciso, “Del Estado Subsidiario al Estado Benefactor”

Victoriano Martín, “La crisis y los economistas”

LA CRISIS ECONÓMICA ACTUAL

Dalmacio Negro

Catedrático de Historia de las Ideas y Formas Políticas
Universidad Complutense de Madrid

1.- Decía hace un momento en la Mesa redonda, que la situación actual de Europa es prerrevolucionaria, opinión que empieza a ser corriente, si bien podría ser más exacto caracterizarla de contrarrevolucionaria, en la medida en que se oponga a la revolución legal mundial en curso desde hace tiempo. Añadía que las crisis económicas no son nunca la causa directa de las revoluciones, aunque la ingenua interpretación económica de la historia que sostiene tal cosa, enseñada y propagada durante generaciones, sea una creencia colectiva. Según la experiencia histórica, una situación meramente económica por muy negativa que sea, puede dar lugar a motines, revueltas o algaradas, que suelen empezar con manifestaciones públicas del descontento. Pero nada más. Como decía Whitehead, «la pobreza debilita el impulso hacia la aventura».

Es más exacto lo de Ortega: las revoluciones auténticas están hechas previamente en las cabezas. Son erupciones de *beschleunigten Prozessen*, procesos acelerados (J. Burckhardt), que se producen por la concurrencia de una serie de motivos, circunstancias y concausas difíciles de precisar, incluso contradictorios entre sí, que alteran la *sensibilidad* colectiva. La libertad política emerge en esos casos como libertad constituyente reivindicando como derechos naturales, frente al ordenamiento jurídico vigente, libertades personales y/o sociales, cuyo contenido material depende del caso concreto. El malestar económico, más visible y cuantificable que el debido a otras causas, puede ser un poderoso incentivo. Es su visibilidad lo que da pábulo a la reduccionista interpretación económica de la historia, que reduciendo lo humano a lo económico como *Triebfeder* (motor) o una de las fuerzas de la Naturaleza (materialismo dialéctico), cree que ésta evoluciona dialécticamente (materialismo histórico).

Las verdaderas revoluciones son a la vez estéticas, de la sensibilidad, y jurídicas, del sentido de justicia. Lo decisivo, si es el caso, es que se sienta como injusto el ordenamiento jurídico.

El Derecho es la lógica del orden social. Su función es securitaria (de ahí su carácter conservador). La incertidumbre sobre el orden jurídico refleja el descontento o desconcierto social -moral, religioso, estético, económico, etc.-, susceptible de suscitar una suerte de malestar vital colectivo, imposible de cuantificar y de probar hasta qué punto podría mover la acción colectiva. Para que esto suceda, no es infrecuente la acción de los gobiernos. No menos desconcertados, unas veces se enrocan para protegerse; otras intentan paliar el malestar general cometiendo errores que a los historiadores les parecen luego casi inverosímiles. Por ejemplo acometiendo reformas legales que no afectan a lo sustantivo, el sistema de poder establecido, perturban aun mas a distintos colectivos, que a lo mejor eran indiferentes. Etc. Como el Derecho es la lógica del orden social cuyo equilibrio garantiza, tales reformas, al aumentar la incertidumbre y la inseguridad jurídicas, fomentan todavía más la desconfianza general. En casos así, la máxima ignaciana «en tiempos de turbación no hacer mudanza» debiera ser el criterio rector de la prudencia política. Pues las mudanzas o modificaciones imprudentes que suscitando incertidumbre crean inestabilidad, generalizan el descrédito del gobierno y agudizan la sensibilidad colectiva preparando el ambiente para la erupción revolucionaria en el momento menos previsible y por el motivo más inesperado. Tal vez a causa de un hecho muy secundario que desencadena las pasiones, que son las primeras protagonistas de la revolución.

En Europa, la incertidumbre y la inseguridad es general, aunque la sensación de la necesidad de un cambio radical varía, obviamente, de unas naciones a otras.

2.- Las naciones europeas han vivido quizá bastante tiempo en la irrealidad de las religiones seculares, pero la realidad acaba imponiéndose y hay que afrontarla. Mientras las pasiones no protagonicen la acción colectiva, la existencia de una situación prerrevolucionaria no desemboca necesariamente en una revolución: puede adoptar la figura de una implosión de los sistemas de poder establecidos semejante a la todavía reciente del Imperio de los Soviets, cuyos sistemas de poder estaban agostados. La diferencia es que la URRSS estaba presionada desde fuera -Juan Pablo II, Reagan- y

los gobiernos profundamente desmoralizados: no creían ya en el sistema de poder establecido ni por ende en sí mismos, y, como «en toda sociedad que se está hundiendo predomina la rutina»¹ para conservar el *status quo*, no sabían qué hacer.

En Europa no hay ninguna presión política exterior, pues la del islam político es irrelevante a estos efectos, al menos por ahora, y es probable que se debilite por sí misma, aunque en naciones como Francia es bastante grave. La situación interna empieza a ser muy tensa en naciones como la nuestra en manos de oligarquías descaradamente cleptocráticas. Pero para que ocurriese hoy una implosión revolucionaria en Europa, el deseo de cambio tendría que expresarse por ejemplo mediante una abstención masiva en las elecciones generales, contagiándose desde allí a otras o a todas. Si sucediese, es que el régimen o sistema político está tan corrompido como agostado, que vienen a ser la misma cosa.

Lo importante es por qué se ha llegado a esta situación de *impasse* que viven los pueblos europeos, que la recesión económica no ha hecho más que sacar a la luz del día.

3.- La causa de que la situación sea prerrevolucionaria, no es la económica. La recesión es una consecuencia de la crisis política, inseparable de una gigantesca crisis moral en la que abundan factores nihilistas. Y una crisis a la vez política y moral es una crisis histórica cuando su intensidad afecta al orden social entero. En último análisis, como una crisis estética, de sensibilidad, que es lo que caracteriza los cambios históricos. Y, por los indicios, se estaría gestando un gran cambio histórico, no precisamente a causa de la globalización, a lo sumo una concausa o circunstancia. En contra de las pretensiones de la escatología profana, lo más probable es que esté llegando a su final una época histórica y comenzando otra, pues, en la historia, todo final es un principio.²

Lo que sigue, omitiendo matices, precisiones y orden cronológico, son algunas consideraciones para sintetizar concausas o circunstancias principales de la situación presente en torno a la causa aparentemente más directa: el imperio de la concepción socialdemócrata de la vida económica.

¹ A. N. Whitehead, *Aventuras de las ideas*. Barcelona, Plaza & Janés 1942. I, VI, 3, p. 125.

² Vid. R. Rotermundt, *Jedes Ende ist ein Anfang. Auffassungen von Ende der Geschichte*. Darmstadt, Wissenschaftliche Buchgesellschaft 1994

4.- Una de las escasísimas leyes de la política es la *ley de hierro de la oligarquía*, que, en puridad, es una ley de la condición humana. «La oligarquía, decía lapidariamente Gonzalo Fernández de la Mora, uno de los pocos que ha insistido en la importancia de esa ley en los últimos tiempos, es la forma trascendental de gobierno», «la que abarca» a todas las formas del gobierno.³

Esta ley es tan importante, aunque apenas se mienta, que dio origen al pensamiento político occidental. Platón, tan denostado y malentendido en los últimos tiempos -todo el pensamiento occidental es una serie de notas a pie de página de este libro (A. N. Whitehead)-, fundó la filosofía política en su *República*, al examinar como podría ser la Ciudad ideal, justa, en la que el gobierno no fuese oligárquico; de ahí la figura del filósofo rey, antítesis del gobierno oligárquico. El propio Platón propuso luego la llamada forma mixta de gobierno en *Leyes*, obra intencionadamente más realista, como solución a la tendencia oligárquica de los gobiernos, idea que se convirtió en un tópico.⁴

En el contexto de la época revolucionaria, que es todavía la nuestra, inaugurada por la Revolución francesa, Gaetano Mosca en 1884, Robert Michels en 1911 y Wilfredo Pareto en 1917, pusieron en claro el carácter trascendente de las oligarquías.⁵

La Revolución, dándole carta de naturaleza a la primera de las ideologías, la nacionalista, consagró la Nación, que sustituyó al monarca como titular de la soberanía. Pero es evidente que la Nación como tal no puede gobernar -lo había dicho Rousseau- si no es por medio de representantes, y el Parlamento, en el que se reunían sus representantes, reemplazó a los Monarcas absolutos, que la representaban en el Antiguo Régimen. Con la soberanía, el Parlamento heredó el absolutismo real y, como dijo expresivamente Tocqueville la revolución sustituyó al monarca absoluto por trescientos

³ *La partitocracia*. Madrid, Instituto de Estudios Políticos 1977. I, 5, p. 83 y I, 4, B), p. 83.

⁴ Vid. E. A. Gallego, *Sabiduría clásica y libertad política. La idea de Constitución mixta de monarquía, aristocracia y democracia en el pensamiento occidental*. Madrid, El buey mudo 2009.

⁵ Cf. G. Fernández de la Mora, *op. cit.*

monarcas absolutos.⁶ El centro la clave de la política es desde entonces el parlamentarismo.

5.- El parlamentarismo es consustancial al Estado-Nación como Estado de Derecho. Esta forma del Estado es una solución liberal a la crisis del sistema europeo de creencias provocada por el acontecimiento revolucionario. Pero en tanto heredero de la representación soberana, comisaria o absoluta, de las monarquías, el parlamentarismo del Estado de Derecho consagra la oligarquía, que hace las leyes, como la forma del gobierno. Adoptado prácticamente en todos los Estados europeos, el absolutismo parlamentario funcionó aceptablemente en general mientras se creyó sinceramente y de buena fe en la discusión y el diálogo libres para establecer *compromisos*,⁷ que aúnan las voluntades dispersas de los representantes, como el objeto de la política. «En el Parlamento, decía Bentham, se encuentran las ideas; el contacto entre las ideas hace saltar chispas y lleva a la evidencia», es decir al compromiso, que George Simmel consideraba con razón uno de los grandes artefactos de la civilización.

La necesidad de los reyes de recabar fondos fue, como es sabido, el origen del Parlamento. El parlamentarismo obedece a la idea del liberalismo histórico de controlar el gasto público y los impuestos, siendo la discusión del Presupuesto su actividad fundamental. Pero el entusiasmo inicial acaba siempre decayendo y la vida política comenzó a degradarse estructuralmente a medida que, las ideologías igualitarias y la demagogia irrumpían con fuerza en el Parlamento y, con la sociedad de masas, los partidos de notables se convertían en partidos de masas. "La casa de las frases" dijo despreciativamente Bismarck del Parlamento. Se pasó de lo que puede llamarse el

⁶ Debido a su origen popular, su absolutismo es mayor que el del monarca, aunque la palabra absoluto se reservó para las Monarquías del Antiguo Régimen que eran, en rigor dictaduras comisarias. Vid. C. Schmitt, *La dictadura. Desde los comienzos del pensamiento moderno de la soberanía hasta la lucha de clases proletaria*. Madrid, Revista de Occidente 1968. Hoy se discute si les conviene el adjetivo absoluto con las connotaciones habituales. Un resumen de la cuestión en R. G. Asch y H. Durchhardt, *El Absolutismo (1550-1700). ¿Un mito?* Barcelona, Idea Books 2000.

⁷ Sobre el compromiso como la finalidad formal de la política, B. de Jouvenel, *La teoría pura de la política*. Madrid, Revista de Occidente 1967. El compromiso es la antítesis del consenso político, propio de los gobiernos inequívocamente oligárquicos. En la democracia, cuyo principio es la libertad política o colectiva, no puede haber consensos políticos. Estos son una falsificación del Bien Común, que encubre el bienestar de los oligarcas.

Estado parlamentario al Estado de partidos.⁸ Carl Schmitt advertía en 1926: «todo el mundo sabe que ya no se trata de convencer al adversario de lo correcto y verdadero, sino de conseguir la mayoría para gobernar con ella».⁹ La política de la ideología, revolucionaria por definición al situarse en la irrealidad para enfrentarse a la realidad, es la política de la fe y al irrumpir en la escena eliminó prácticamente la política del escepticismo¹⁰ en la que, participando de *supuestos comunes* -el consenso *social* y un mismo *êthos*- se enfrentan las dos actitudes políticas naturales: la conservadora y la liberal; o, como decía Coleridge, la de la permanencia y la progresión.

La ideología prevalece desde comienzos del siglo XX, y como hace prácticamente imposible el compromiso al degradarlo a la condición de tregua, resulta bastante lógico que, en una época democrática se impusiera la demagogia, la degradación de la democracia política, generando incertidumbre e inseguridad.¹¹

El poder político depende del tesoro público y por eso fue fue la convocatoria para pedir ayudas económicas de los reyes medievales, cuyos recursos propios eran muy limitados, el origen de los Parlamentos.

6.- Los Parlamentos empezaron a convertirse en locales de negocios prestos a acoger las exigencias más dispares tras la revolución francesa. Con el tiempo, a medida que se degradaban y penetraba en ellos la demagogia se pusieron a inventar derechos y a crear conflictos en el seno de las sociedades. Hoy son la sede de las peticiones y exigencias más absurdas. Es así como el poder del Estado, carcomido por la penetración en él de infinidad de poderes indirectos debido a la ley de hierro -que se podría llamar también la ley de la degradación de la vida política-, lo ha convertido en un gran centro comercial o supermercado. Los gobiernos administran hace tiempo lo público como si fuese privado: "el dinero público no es de nadie" descubrió ingenuamente una política española a la que debe creerse puesto que es profesora de una Universidad pública. Lo

⁸ Vid. G. Fernández de la Mora, *op. cit.* IV.

⁹ *Sobre el parlamentarismo*. Madrid, Tecnos 1990. P. 10

¹⁰ Vid. M. Oakeshott, *La política de la fe y la política del escepticismo*. México, Fondo de Cultura 1998.

¹¹ «Con reprimir el bolchevismo y mantener alejado el fascismo, advertía también Schmitt en el mismo lugar (P. 22) no se ha superado en lo más mínimo la crisis del parlamentarismo actual».

más grave es que al extenderse ilimitadamente su radio de acción en virtud del dogma revolucionario del orden público, administra lo que aun puede considerarse privado como si fuese público. El resultado es que, para decirlo con los latinos, *omnia per pecuniam falsa sunt*, todo es falso a causa del dinero, en torno al cual han “cristalizado” las clases dirigentes, conforme a la ley de Wilfredo Pareto de la cristalización de las élites.

En Europa, y no digamos en España, donde se han concentrado todos los defectos del parlamentarismo, imperan parapetadas tras la línea Maginot de su nutrida burocracia las oligarquías políticas partidistas, sindicales, industriales, financieras y mediáticas, intensamente trabadas entre sí por el consenso *político* que sustituye al consenso social natural. La misma Unión Europea no ha permanecido inmune a la ley de hierro y, en contra de sus principios fundacionales, ha devenido una enorme empresa oligárquica.¹² Quizá por haber empezado, a causa del nacionalismo y el pacifismo sin descartar la fuerza de la ideología, especialmente en su vertiente humanitarista, por una unión económica en vez de por una alianza militar como pensaba Julien Freund, o por una Confederación, como pensaba Maurice Allais.

7.- La ley de hierro es inexorable: al ser una ley de la condición humana, las clases dirigentes no son inmunes a las tentaciones del poder. La representación política es la única forma de disciplinarlas o contenerlas; si no es auténtica, es la manera de burlar esa ley. Y fue esto último lo que ocurrió. Debido a su originaria composición burguesa, de clase, los Parlamentos que sustituyeron a los reyes dictadores comisarios en representación de sus naciones, al heredar la soberanía absoluta de los monarcas dieron lugar, si no a la aparición del socialismo, a su consolidación como la otra forma fundamental de la ideología.

El socialismo argumentaba con toda la razón, que los Parlamentos sólo representaban a una fracción de la Nación: la Nación Política que sustituyó a por la *formalmente* sociedad política natural, aquella parte de la sociedad global que gestiona el orden político encargado de custodiar el orden social entero. La ideología de la Nación como Nación Política había excluido el resto, la sociedad civil, por lo que las leyes del

¹² Vid. por ejemplo, H. M. Enzenberger, *El gentil monstruo de Bruselas o Europa bajo tutela*. Barcelona, Anagrama 2012.

Estado de Derecho favorecían a la burguesía, una clase de mentalidad utilitaria. Esto era verdad, notoriamente en Francia¹³ y de manera parecida en Alemania. Pero con la diferencia de que los socialistas alemanes eran más científicos y, haciendo suya la interpretación del maquinismo del conservador Lorenz von Stein, precisaban que las leyes del maquinismo hacían *inevitable* que la clase gobernante fuera una delegación de los capitalistas, por lo que la solución sólo podía ser revolucionaria.

Donoso Cortés profetizó certeramente con ocasión de las revoluciones de 1848, en las que el socialismo salió a la luz pública, que si se unían la demagogia alemana y la francesa, se establecería en Europa un inmenso Imperio socialista y, aunque erró su pronóstico (por cierto igual que Marx) al afirmar que no afectaría a los países eslavos, es esto lo que ocurrió.¹⁴ En suma, el socialismo criticaba el carácter clasista del gobierno.

Se ha dicho con bastante razón, que los argumentos del socialismo habían sido anticipados por los conservadores y liberales que, antes de imponerse la ideología como una *forma mentis*, no se distinguían gran cosa al compartir el mismo *êthos*. El carácter oligárquico del gobierno lo habían denunciado muy vivamente en Inglaterra el liberal Bentham y el conservador Coleridge, si bien, reconociendo implícitamente la inexorabilidad de la ley de hierro mande quien mande, se limitaban a postular la reforma de la representación para dar cabida en ella a todas las clases.¹⁵

8.- La respuesta en el Continente fue el mítico Estado de Derecho, una redundancia y un oxímoron, pues todo Estado es por definición Estado de Derecho, con la

¹³«El pacto de las finanzas con el poder estatal, originario de la modernidad, con el Directorio francés [revolucionario], no permite que el capital financiero se subordine al industrial, ni que el empresario encuentre el clima de respeto social y el marco legal adecuado para asumir los riesgos de inversión de capital, sin depender de la corrupción administrativa, del favor del partido gobernante ni de la demagogia obrerista». A. García-Trevijano. *Teoría pura de la República*. Madrid, El buey mudo 2010. II, p 239.

¹⁴ Vid. la carta desde Berlín de 31 de mayo de 1849. *Obras completas*. II. Madrid, B. A. C. 1970. Pp. 397-411.

¹⁵ De hecho, esto ocurrió en Inglaterra mediante sucesivas reformas, unidas al hecho de que allí no existía el Estado ni por consiguiente la distinción entre derecho público o estatal y derecho privado, existía una cierta separación de poderes y, aunque el gobierno siguió siendo oligárquico, las reformas introdujeron el contrapeso de los números. Fue capital que se eligiesen los representantes mediante el sistema mayoritario.

particularidad de que es un Derecho emanado del poder, no de la realidad social, que, sacralizando la ley (en lo que las ideas Rousseau y otros ilustrados tuvieron mucho que ver), en tanto emanada de la voluntad del pueblo -la ficticia voluntad general, que puede obligar al discrepante a ser libre-¹⁶ transforma el Derecho en Legislación.¹⁷ Con el Estado de Derecho, «la vinculación entre poder político y derecho se convirtió en necesaria: la regla social únicamente puede transformarse en jurídica si el Estado la extrae del acervo de las relaciones puramente sociales y, apoderándose de ella, efectúa esa transformación. Porque si en sociedad medieval y postmedieval del pasado, en el seno de una civilización sin Estado, se admitía (y valoraba) una pluralidad de fuentes del derecho -esto es, al lado de la ley del Príncipe se encontraban, en una posición más relevante, las costumbres, la ciencia jurídica, la jurisprudencia de los jueces- la sociedad moderna, cada vez más constreñida por el nudo corredizo del Estado, tiende a identificar el derecho con la ley cada vez con más intensidad».¹⁸

Lo que hicieron los diversos socialismos, fue reducir los problemas y conflictos colectivos a la economía. La interpretación económica de la historia le daba a las críticas conservadoras una forma emotiva y científica a la vez que, como ideología de los intereses, hacía de la sospecha una categoría universal. De ahí que los Parlamentos, capaces de fabricar las leyes en serie en tanto representantes de la soberanía popular, han llegado a tejer con el tiempo una malla que crea una sociedad artificial que aprisiona la vida natural de los pueblos. Por mor de la política, se negocia todo. Hasta el terrorismo, acaba de reconocer el Papa, «se ha transformado en un red oscura de complicidades políticas».

El gobierno es necesario. No obstante merece la pena recordar el célebre párrafo que escribió el anarco-socialista Proudhon en 1851, a propósito de los gobiernos estatales: «Ser gobernado es estar vigilado, espiado, dirigido, legislado, regimentado, encerrado, adoctrinado, amonestado, controlado, estimado, apreciado, censurado, mandado por

¹⁶ Es la llamada “paradoja de la libertad”, una de las causas de la difusión de la mentalidad totalitaria, actualmente la corrección política. Sobre esta paradoja, G. H. Sabine, *Historia de la teoría política*. México, Fondo de Cultura 1994 u otras ediciones. XXIX.

¹⁷ En la Legislación, «todo derecho viene de una libertad suprimida al convertirse en facultad legal». A. García-Trevijano, *op. cit.* II, p. 312.

¹⁸ P. Grossi, *El Novecientos jurídico: un siglo posmoderno*. Madrid, Marcial Pons 2011. I, 2, p. 18-19

seres que no tienen títulos ni ciencia ni virtud... Ser gobernado es verse en cada operación, en cada transacción, en cada movimiento, anotado, registrado, empadronado, sometido a tarifa, sellado, medido, acotado, cotizado, patentado, licenciado, autorizado, enderezado y enmendado. So pretexto de utilidad pública y en nombre del interés general, verse sometido a contribución, a ejercicio, a rescate, explotado, monopolizado, concusionado, estrujado, burlado, robado y luego, a la menor resistencia, a la primera queja, reprendido, insultado, vilipendiado, vejado, acosado, maltratado, aporreado, desarmado, agarrotado, encarcelado, fusilado, ametrallado, juzgado, condenado, deportado, sacrificado, vendido, traicionado y, para colmo, burlado, mofado, ultrajado, deshonorado».

9.- El siglo XIX es el siglo romántico, en cuyo espíritu estamos todavía inmersos, como dice juiciosamente el jurista italiano Paolo Grossi, pues en él, lo moderno representa en palabras de Stephan Zweig, “el mundo de ayer” en el que «cada uno sabía cuanto poseía y cuanto le debían, lo que estaba permitido y lo que estaba prohibido: todo tenía sus propias normas». ¹⁹ Se distingue del anterior por la aparición del sentimiento de una «nueva época como la realización definitiva de la idea del progreso, de la razón, de la libertad y del bienestar»... «La fe idealista de progreso, alimentada por el siglo XVII e inicialmente dominante, con la creciente absorción en tareas económicas fue relevada naturalmente por una fe económica en el progreso. El desarrollo se ve principalmente desde motivos económicos y se llega a posponer quedamente en el desarrollo a los factores espirituales» «Con ello, comentaba Müller-Armack, ²⁰ cayeron los factores políticos y espirituales en una posición secundaria».

La revolución técnica retroalimentaba el fuerte crecimiento demográfico. Pero la relativamente rápida transformación de las seculares sociedades campesinas en urbanas e industriales dio lugar a la famosa “cuestión social” y las ideologías empezaron a fermentar durante la Restauración. En rigor, se reducen a dos: la nacionalista y la socialista, que en realidad se implican, pues todo nacionalismo tiene que ser socialista al cerrarse sobre sí mismo y todo socialismo tiene que ser nacionalista para poder funcionar. *El estatismo es una mezcla de socialismo y nacionalismo,*

¹⁹ *El Novecientos jurídico: un siglo posmoderno*. Madrid, Marcial Pons 2011. I, 1 y 2, Pp. 16-17.

²⁰ A. Müller-Armack, *El siglo sin Dios. Op cit.* II, pp. 24 y 25.

ideologías burguesas en cuyo subsuelo *opera* el derecho divino de los reyes. *La volonté générale* de Rousseau lo trasladó a todos y cada uno de los votantes, aunque en la práctica es una ficción, pues, el absolutismo de derecho divino de los parlamentarios acaba primando sobre el de los representados y separándose de él.

En ese contexto, como los argumentos conservadores y liberales contra el Estado clasista tenían fundamento *in re*, empezaron a formarse partidos y sindicatos de orientación socialista. El socialismo tardó en llegar al poder, pero los gobiernos conservadores y liberales, impresionados por las críticas y la cada vez más poderosa presión socialista, comenzaron a intervenir en la vida económica, sin criterio propio pero con gusto, puesto que el intervencionismo aumenta la influencia y el poder de los representantes, multiplicando los efectos de la ley de hierro.

10.- El intervencionismo, junto con la necesidad de que la Legislación se desvinculase de viejos prejuicios y empezase a proliferar, se instalaron en la práctica y en las conciencias en el transcurso de la guerra de 1914. Promovida por las ideologías nacionalistas, fue ya materialmente y en gran medida una guerra tecnológica. La economía política, ciencia del *oikos*, del hogar, fundada en la virtud del ahorro, propia de la cultura cualitativa, se transformó en economía de guerra y en lo que en los términos científicos actuales podría identificarse algo inexactamente, con la macroeconomía: una economía cuantitativa *organizada* científicamente en gran escala con el objeto de orientar todas las actividades productivas al servicio de la movilización total. Dos hechos políticamente nuevos por su *intensidad*,²¹ aunque había precedentes como la *levée en masse* en la Francia revolucionaria²² acentuada bajo Napoleón.

La situación justificaba la utilización intensiva de la Legislación al servicio de la política. O sea, la instrumentalización del Derecho al servicio de la política en vez de someterse la política al Derecho, como suponía la misma doctrina del Estado de Derecho sin percibir claramente la diferencia cualitativa entre el Derecho y la Legislación. En realidad, sometida al imperio de Derecho más bien que, como suele decirse, al imperio de la ley para que no se confunda con el Estado de Derecho, cuyas

²¹ La intensidad es un concepto político fundamental. Es lo que hace que un conflicto, tal vez menor cuantitativamente, se transforme en político.

²² Hugo Ball señalaba certeramente que la Constitución de 1793 «consolidó el dominio de la masa». *Crítica de la inteligencia alemana*. Salamanca, Capitán Swing 2011. II, IV, p. 114.

leyes imperan incluso sobre la moralidad. Mediante la Legislación, era posible *organizar* la vida económica como una suerte de macroeconomía en función del fin primordial de ganar la guerra. Dicho de otra manera: en la nueva economía de guerra, el Derecho, que en su sentido estricto se limita a *ordenar* las relaciones económicas restableciendo el equilibrio en caso de conflicto en torno a la propiedad, su institución básica, era un obstáculo para la técnica administrativa. La política acabó con la ambigüedad existente hasta entonces imponiendo definitivamente su propia legalidad, la Legislación, a fin de *organizar* la sociedad al servicio de la guerra.

11.- Prescindiendo de detalles, la movilización total, que alcanzó a la población civil, intensificó la masificación de la vida colectiva, tras la guerra, las masas irrumpieron en la vida política y comenzó lo que el historiador liberal del socialismo Élie Halévy llamó la era de las tiranías.²³ La guerra no fue ciertamente la causa del socialismo y su afirmación como parece sugerir Halévy, él mismo estudioso de Saint Simon, quien señaló la importancia del crédito, sino su gran ocasión. Una de sus tendencias, la revolucionaria, había conquistado el Estado en Rusia durante el conflicto bélico implantando la planificación y el capitalismo de Estado suscitando grandes ilusiones entre las masas y el entusiasmo de muchos intelectuales, incluso entre lo no socialistas.

Schumpeter se quejaba en 1919 de que Estado acaparase el 5% de la economía nacional. Para atender las necesidades y las reivindicaciones de las masas y tenerlas contentas, ese porcentaje comenzó desde entonces a crecer indefinidamente con dinero en gran parte fiduciario. Recuérdese la gran inflación alemana. En 1929 sobrevino la Gran Recesión y el gobierno norteamericano respondió con el *New Deal*, una especie de planificación. Unida al presunto éxito de la Unión Soviética, «la Gran Crisis, escribía Bertrand de Jouvenel, desarrolló la convicción de que había que dirigir y que se podían llevar al ámbito de la economía las preocupaciones sociales. Más aun, ese sería el modo de llevar la economía a su máximo poder productivo».²⁴

²³ *L'ère des tyrannies. Études sur le socialisme et la guerre.* París, Gallimard 1938.

²⁴ *Problèmes de l'Angleterre socialiste.* París, La Table Ronde 1947. I.VIII. P. 88.

La segunda guerra mundial repitió con creces la experiencia de la primera. En ella aumentó el papel del crédito, el dinero fiduciario. Gracias a él, Alemania -pero no sólo Alemania- pudo sostener la guerra y hacer sus propias planificaciones.

La difusión y afirmación del socialismo como un *forma mentis* comenzó ldespués de la guerra. Había que reconstruir las economías europeas y contener al comunismo soviético y los Estados Unidos potenciaron la pacifista socialdemocracia evolucionista aplicando una vieja máxima: en una Europa devastada, la mejor cuña contra el socialismo soviético sería una cuña de la misma madera. La política devino claramente política económica, aunque Alemania, la nación más afectada por la guerra, siguió una política basada en el libre mercado inspirada por grupo *ordo*, cuya concepción, muy alemana, de la economía, dirigida *prudentermente* pero no intervenida directamente por el Estado, difería de la concepción capitalista norteamericana. Su éxito²⁵ fue indiscutible gracias a que los gobiernos alemanes seguían escrupulosamente sus ideas aplicando la prudencia política a la ortodoxia financiera, sin perjuicio de comenzar a construir el Estado de Bienestar como contrapunto del soviético con la ayuda del plan Marshall y la liberación de las cargas militares, costeadas por los contribuyentes norteamericanos.

Ante el éxito de sus rivales la socialdemocracia alemana renunció al marxismo en un célebre congreso, lo que, dicho sea de paso, fortaleció aún más su culto al Estado.²⁶ La renuncia al marxismo facilitó su posterior acceso al poder desplazando a la democracia cristiana. El impulso que dio al Estado de Bienestar, una forma estatal autodestructiva, ya muy asentado ya en Inglaterra por los gobiernos laboristas utilizando sus propias recetas socialistas inspiradas más o menos vagamente por la tradición de las “leyes de pobres”, mientras Francia lo hacía conforme a las reglas del estatismo, hizo que la inflación devorase al ahorro, lo que llevó a un crisis que hizo pensar a bastante gente

²⁵ El economista francés Jacques Rueff escribía en 1963 en un libro introducido bajo el rótulo “el porvenir del hombre depende la moneda”: «Creo que en toda Europa sólo Alemania se ha atrevido a afirmar que el orden que quería instaurar sería establecido por medio del mecanismo de los precios. A fin de que nadie pudiera equivocarse sobre su orientación, se calificó a sí misma de *Sozialmarktwirtschaft*, economía social de mercado». La época de la inflación. Madrid, Guadarrama 1967. IV, p. 157

²⁶ Cuyo espíritu deriva del hecho de que «el Estado brandenburgués [el Estado prusiano, un Estado Policía del que procede el *Rechtsstaat*] no pudo asumir su papel político preponderante sino en el momento en que -con la conversión de los Hohenzollern a la creencia calvinista- se impuso desde arriba una clase gobernante calvinista, las más de las veces traída al país desde el exterior». A. Müller-Armack, *Op. cit.* VI, p. 98.

que en los años noventa habría que recurrir a la dictadura.²⁷ La vuelta al poder de la democracia cristiana, ortodoxa en la parte crediticia y la implosión en cadena de los regímenes comunistas disipó el peligro.

12.- La propaganda del socialismo como la gran panacea a los males de la humanidad, promovida por la Unión Soviética, en gran parte a través de los partidos comunistas, había hecho posible entre tanto, que la socialdemocracia se hiciera más o menos con el control de la cultura, por lo que prosiguió en todas partes la construcción entusiasta del Estado de Bienestar, cuyos precedentes estaban no sólo en el Estado Social de Bismarck sino en Inglaterra y en *New Deal* norteamericano. Además, Norteamérica, ante la política soviética de apoyo al principio antipolítico y antijurídico de autodeterminación de los pueblos, había hecho causa común con la descolonización y el presidente Truman, recogiendo la idea socialista del desarrollo impulsó la política de ayudas a los pueblos subdesarrollados a costa del contribuyente. El sociólogo norteamericano de orientación marxista Marvin Harris pudo sostener, quizá algo exageradamente, que la afluencia de la mujer al mercado de trabajo se debió a la necesidad de sostener el nivel de vida a causa del aumento de las exacciones fiscales.

Con el intervencionismo cobró un gran impulso el capitalismo de Estado mediante el control y el abuso del crédito a lo Saint Simon, es decir con fines altruistas. Sobre todo, a partir del momento en que se abolió el patrón oro para facilitar su manejo. Un inciso: la idea de la gravedad de la situación actual que, al parecer, el dinero fiduciario creado por los principales bancos centrales desde 2008 (9 billones de dólares), equivale al precio actual de todo el oro sacado de la tierra a lo largo de la historia. Al resultar prácticamente imposible restablecer el patrón oro, es previsible el aumento del autoritarismo, por lo menos en este aspecto.

En fin, el igualitarismo extiende indefinidamente el radio de acción del Estado, pues siempre existirán desigualdades, empezando por las que produce la demagogia, que al ayudar o favorecer a unos grupos les privilegia frente a los demás.

²⁷ Vid., entre otros, P. C. Martin, *Cuando llega la bancarrota del Estado*. Barcelona, Planeta 1985.

13.- La revolución culturalista de mayo del 68 (influida por la revolución cultural maoísta), siguiendo en buena medida las ideas de Gramsci, se centró en la lucha cultural. Hizo de las Universidades centros de difusión de una nueva especie de socialismo nihilista y las gentes que ocupan los puestos influyentes proceden en buena parte de esa revolución o están bajo su influencia. Una de las consecuencias es que, al final de la guerra fría, el intervencionismo irresponsable progresó todavía más aprovechando el auge económico, considerado imparable gracias a la tecnología. Además, desaparecida la amenaza soviética, la socialdemocracia pacifista monopolizó todo el socialismo y acabó penetrando en todas partes. Potenció así la ley de hierro de la oligarquía consolidando el consenso político, -la aceptación o coincidencia de todos los partidos en presupuestos políticos comunes-, y el Estado de Partidos. Europa devino socialdemócrata igual que en otros tiempos podía decirse que era cristiana.

En el ambiente predominantemente nihilista, las oligocracias europeas se han transformado claramente en plutocracias que recuerdan el duro “despotismo de los industriales” entrevisto por Tocqueville como uno de los grandes peligros de la democracia y las naciones europeas son víctimas de la tiranía parlamentaria del consenso socialdemócrata, que tiende a fundirse con la burocracia y aspira a que se le adhiera la sociedad entera.²⁸

Es un hecho indiscutible, que las desigualdades han aumentado desde 1980 a causa de decisiones políticas disfrazadas de política económica del bienestar: los estamentos financieros unidos a los políticos dominan el panorama escindiendo radicalmente la sociedad política de la sociedad civil, que manipulan a su antojo. Es curioso el empeño del presidente Obama en introducir el Estado Socialdemócrata en los Estados Unidos tomando al parecer como pauta el mitificado modelo sueco. Esa forma del Estado es la que suele describirse jurídicamente, incluso constitucionalmente, como Estado democrático y social de Derecho. Un sintagma absurdo, puesto que, por definición, el Estado no es sólo Estado de Derecho, sino también democrático, como hizo notar por cierto Ortega, en tanto máquina igualadora, y obviamente, social, dado que su acción se proyecta en la sociedad.

²⁸Vid. G. Fernández de la Mora, *op. cit.*

14.- Al disolverse el Imperio Soviético y desaparecer las restricciones que implicaba su existencia, la socialdemocracia pacifista intensificó la revolución legal mundial de que hablaba Carl Schmitt y los Estados comenzaron a utilizar el crédito por decirlo así, indiscriminadamente, aprovechando simultáneamente el éxito económico, que había fortalecido e incrementado las clases medias, para aumentar los impuestos.

Un gravísimo problema político y social del Estado de Bienestar socialdemócrata, consiste en que una gran masa de las ciertamente pujantes clases medias, convertidas en consumidoras gracias al crédito, no es sin embargo independiente, sino que depende directa o indirectamente de la oligarquía oligocrática que patrimonializa el Estado. En esa dependencia, se incluyen además de los sueldos y salarios, los servicios sociales suministrados por el poder público pero pagados con los impuestos, especialmente los impuestos redistributivos socialdemócratas como el de la renta, el patrimonio o las plusvalías. Se preguntaba Bertrand de Jouvenel: «Si el “aumento de bienes” es el fin al que deben dirigirse los esfuerzos de la sociedad, ¿por qué deberá ser reprobable el “aumento de bienes personales”?».²⁹ Y cuando no dependen del Estado dependen de grandes corporaciones. Esto no es grave en sí mismo, pero el volumen o importancia de las grandes compañías les permite fácilmente colusionar con el Estado, siempre dispuesto a ayudarlas en aras del “interés general”.

Peter Drucker advirtió expresivamente hace tiempo, que la propiedad había quedado reducida a lo que quisiera el recaudador de contribuciones. Y es un hecho que la pequeña y la mediana propiedad, abrumadas por los impuestos, los incontables controles y las regulaciones burocráticas que favorecen a los poderosos, y las subvenciones, que favorecen a los grupos influyentes, si no han desaparecido o han disminuido o su situación es precaria. En muchos casos, sería preferible entregar las propiedades pequeñas y medias a los poderes públicos a cambio de una renta o censo enfiteútico.

Si por un lado, la existencia de clases medias independientes es fundamental para que sea efectiva la democracia, cuyo verdadero principio es la libertad política o colectiva, no la libertad social o económica, por otro, son la sustancia de las naciones europeas,

²⁹ *La ética de la redistribución*. Madrid, Encuentro2009. I, p. 57.

que se formaron a medida que prosperaban esas clases. Sin embargo, como prevalece la macroeconomía en los cálculos estatales, el éxito económico se mide por los resultados macroeconómicos: por ejemplo, se calcula (y publicita) la subida del nivel de vida dividiendo el producto interior bruto por el número de habitantes, siendo indiferente el hecho de las crecientes desigualdades.

Otro aspecto notable es que, por exigencias de la científicista política macroeconómica, se privilegia la empresa frente a la propiedad, dos conceptos compatibles pero muy distintos, como advirtiera con insistencia por ejemplo Müller-Armack, considerado la cabeza inspiradora del grupo *ordo*.³⁰ Esto se percibe bastante bien en muchas figuras impositivas, que castigan la propiedad y favorecen a la empresa, si bien la mediana y pequeña tampoco se libran del expolio fiscal socialdemócrata aunque el partido gobernante pase por ser de “derechas”, cuando en realidad sólo es la derecha de la socialdemocracia. Pues los partidos son hoy socialdemócratas o marginales. Y si están fuera del sistema o se manifiestan contrarios a él, la corrección política los tilda de fascistas, ultraderecha o integristas.

Europa tiene por lo menos dos peligrosos talones de Aquiles: uno, las clases medias que prosperan en las economías que se ha dado en llamar emergentes son mucho más independientes que las europeas; con todas las reservas que se quiera, la pequeña y mediana propiedad así como la mediana y la pequeña empresa, tienen muchas menos trabas que en Europa, lo que contribuye también a la renovación de las élites. Y dos, la crisis demográfica es gravísima a medio plazo: el promedio de gente que trabaja para sostener la seguridad social y las pensiones de una población envejecida decae continuamente; la fomenta además el autodestructivo Estado de Bienestar al entremeterse en la “cuestión antropológica”. Su figura es la de un Estado Minotauro indiferente a lo que no sea su propio engrandecimiento.

15.- El tiempo del siglo XX, un siglo muy inseguro, ha sido muy corto, pues debe contarse el comienzo de la Gran Guerra civil europea en 1914 hasta 1989, cuando implosionó el Imperio soviético. Mucha gente había llegado a pensar que este Imperio, o por lo menos el marxismo soviético, duraría indefinidamente. El mismo papado se

³⁰ Vid. también *Genealogía de los estilos económicos*. México, Fondo de Cultura 1967.

adhirió a la teoría de la convergencia entre el capitalismo de Estado soviético y el capitalismo de mercado. El Vaticano II condenó una vez más la vieja herejía de la apocatástasis que afirma la reconciliación terrenal de todas las cosas, el advenimiento del Reino de Dios en la tierra -la idea fuerza del socialismo aunque este sea anticristiano, pero viva en el “socialismo cristiano”, pero evitó condenar el comunismo.³¹ Las consecuencias de esa aceptación implícita se notaron en el propio concilio y sobre todo en el postconcilio. Lo cierto es que dio un gran impulso a la socialdemocracia, justificándola por ser en cierto modo una mezcla de ambos capitalismos, ya que, a diferencia del marxista soviético, acepta y fomenta la iniciativa privada dentro del capitalismo de Estado.

Sin el obstáculo político del socialismo comunista y el financiero del patrón oro y “legitimada” por figurar en el bando de los vencedores guerra fría, se universalizó la creencia en que democracia y socialismo son idénticos y el principio de la democracia es la igualdad. El estatismo socialdemócrata se afirmó no sólo en las ricas sociedades industriales sino en todas partes. Mediante la acción legal del Estado se realizaría el sueño de Saint Simon.

16.- A esto contribuyó que la implosión el Imperio comunista, hiciera pensar a mucha gente que el mundo estaba pacificado o en vías de estarlo. Dos ejemplos. Un historiador alemán escribió ingenuamente al comenzar un libro titulado *La época totalitaria. Balance del siglo XX*: «Europa ha vuelto a la normalidad de su historia desde la situación excepcional posterior a la guerra mundial».³² El otro ejemplo es el muy conocido de Francis Fukuyama, quien se hizo célebre con su tesis paraapocatástica del fin de la historia y el triunfo definitivo de la democracia liberal. El pacifismo unido al espíritu hedonista de la revolución culturalista de 1968 confiaba ahora alegremente en el Estado, tan caro a la socialdemocracia, como fuente de todos los bienes posibles y deseables.

³¹ Sobre esto, Ph. Trower, *Confusión y verdad. Raíces históricas de la crisis de la Iglesia en el siglo XX*. Madrid, El buey mudo 2010. Una característica de este Concilio consiste en que su influencia ha trascendido del ámbito católico.

³² K. Hornung, *Das totalitäre Zeitalter. Bilanz des 20. Jahrhunderts*. Berlín/Frankfurt a. M., Propyläen 1993.

Como enseñó san Agustín en *La Ciudad de Dios* y ha recordado más recientemente Hannah Arent, el hombre habita y vive *en* la historia, aunque cree que la hace sin saber que hace, como decía Carlos Marx. La historia es una caja de Pandora y los hechos han demostrado, que ni paz definitiva ni triunfo de la democracia liberal, cuya finalidad consiste en garantizar institucionalmente la libertad. Lo único definitivo de momento es que el Estado, antes protector, devenido un Minotauro devorador, es hoy el mayor agresor de la vida natural, lo que puede significar la etapa final de la estatalidad. Tomás Hobbes fundó el Estado como un *deus mortalis*. Pero este «*deus mortalis*, decía Carl Schmitt, es más bien una máquina, cuya *mortalidad* consiste en que algún día quebrará a causa de una guerra civil o de una sublevación». Quien sabe. Lo seguro es que la historia es más bien lenta pero no se detiene, nunca se sabe qué puede ocurrir y es un saco de sorpresas.

La finalidad primordial del Estado, el primer gran artefacto científico-técnico europeo, construido durante la primera gran guerra civil europea, la de los treinta años, a causa de la Reforma protestante, consiste en impedir la guerra civil. Por eso es centralizador por naturaleza. Con palabras de Schmitt: «El Estado que surgió en el siglo XVII y se impuso en el continente europeo es, efectivamente, una obra humana y se distingue de todas las formas precedentes de unidad política. Se le puede ver como el primer producto de la era técnica, como el primer mecanismo moderno por todo lo alto, como la *machina machinarum*».

El miedo que inspira la gran máquina estatal con su poder, le permite dar protección a cambio de la obediencia. Pero el Estado no sólo no protege hoy a la gran masa, que sólo lo cree porque no tiene otra alternativa y porque le teme, sino que, en manos de oligarquías plutocráticas -Marx debe estar muy contento al ver cumplidos sus análisis sociológicos- crea inseguridad y es fuente de incertidumbre. Pensado como neutral, desde la revolución francesa es un instrumento de la ideología, circunstancia disimulada bajo la fórmula del Estado de Derecho, instituido cuando la ideología era la nacionalista. Al ser una máquina necesita un maquinista, que es como se llamaba al gobierno en el siglo XVIII, y las ideologías surgidas de la revolución, sustituyeron poco a poco la política liberal o conservadora sometida al Derecho, cuyas normas eran la razón y la naturaleza, por la política ideológica de la voluntad y el artificio -fórmulas ambas de Michael Oakeshott- que instrumentaliza el Derecho. La realista política

natural, cuya dialéctica es la del liberalismo y el conservadorismo, ha sido sustituida por la artificiosa dialéctica economicista entre el socialismo y el nacionalismo, que los margina.

17.- La primera ideología concreta fue la nacionalista de la burguesía a la que se contrapuso en seguida la socialista, envidiosa de la *bourgeoisie* tal como la caracterizó Balzac en sus novelas, que leía Carlos Marx.³³ Todo el misterio de las ideologías se resume en esa relación dialéctica entre nacionalismo y socialismo. Tanto la política como la economía ideológicas de que se cargue el acento en uno u otro de esos dos términos. Los dos se han instalado como religiones seculares en las creencias colectivas, aunque hoy empiezan a operar más bien como supersticiones. Dada su interdependencia emocional e intelectual acaban mezclándose por la necesidad de las cosas como decía Maquiavelo: en la práctica, todo nacionalismo tiene que ser socialista y todo socialismo tiene que ser nacionalista, pues, ambas ideologías o religiones civiles son estatistas, a pesar de que el socialismo se proclame internacionalista.

Un ejemplo claro de la mezcolanza es el fascismo, que supedita el socialismo al Estado-Nación, y más claro aún, como su nombre indica, el nacional-socialismo -una derivación de la socialdemocracia autóctona-,³⁴ enfrentados ambos al socialismo antiestatista e internacionalista. No obstante, cuando en su versión marxista-leninista conquistó por primera vez el poder, Stalin tuvo que atenerse a la realidad recreando férreamente la máquina estatal que habían heredado los zares de Pedro el Grande y predicar el socialismo en un solo país mientras todo el mundo no fuese socialista, es decir, mientras no se realizase el comunismo, el Estado-Sociedad perfecto. Fichte describió muy bien la concomitancia entre el nacionalismo y el socialismo en *El Estado comercial cerrado*,³⁵ una parte de su filosofía del Derecho.

³³Vid. H. J. Schoeck, *La envidia. Una teoría de la sociedad*. Buenos Aires, Club de Lectores 1969. G. Fernández de la Mora, *La envidia igualitaria*. Madrid, Áltera 2011. H. Ball, *Op. cit.* Etc. Cf., no obstante, W. Sombart, *El burgués*. Madrid, Alianza 1993.

³⁴ Su radicalización biologicista del evolucionismo darwinista se atenía al principio socialdemócrata *Machtergreifung mit den Mitteln der Legalität* (hacerse con el poder mediante la legalidad). Por lo demás, Goebels pensaba que dentro de cincuenta años no existirían las naciones.

³⁵ Madrid, Tecnos 1991. Fichte es a la vez el padre intelectual del nacionalismo y el socialismo. Con ocasión de las revoluciones de 1848, Donoso Cortés describió los «tres grandes teatros del socialismo»: «En la Francia están los discípulos y nada más que los discípulos; en la Italia están los seides y nada más que los seides; en la Alemania están los pontífices y

La política ideológica dominó el siglo XX. El socialismo, ayudado por la fuerza las armas en la guerra mundial de 1939-1945, se impuso de tal manera que hoy las naciones, que son hechos, parecen desvaídas. No obstante, en la actitud prerrevolucionaria o contrarrevolucionaria mencionada al principio laten de nuevo con fuerza, pugnando por librarse de la jaula de hierro del Estado Socialista en su edulcorada versión socialdemócrata, que combina el desarrollismo con la redistribución de la riqueza y en la actualidad del trabajo.³⁶

Decía también que todo Estado necesita un maquinista y que la ley de hierro de las oligarquías es inexorable. Y los pueblos de las naciones parecen percibir lo que advertía Wilfredo Pareto, con motivo de la gran crisis económica y fiscal: que llegado un momento, las élites asentadas confortablemente cristalizan y su sociedad política se aísla de la sociedad civil a la que explota. Las élites políticas, financieras industriales y mediáticas, unidas por el consenso socialdemócrata tiranizan hoy a los pueblos europeos, que empiezan a sentir que la cristalización de las élites es el resultado de la revolución legal y silenciosa -“la revolución permanente” de Trotsky- que, como sucede en todas las revoluciones, han llevado a cabo *pro domo sua* las clases dirigentes potenciando el capitalismo especulativo, causa inmediata de la presente recesión, mezclando el centralizador capitalismo de Estado y el capitalismo de mercado. Los pueblos empiezan a caer vagamente en la cuenta, de que, como decía el sociólogo norteamericano Christopher Lasch en *La rebelión de las élites*,³⁷ una réplica a *La rebelión de las masas* de Ortega, esas clases les han traicionado.

Las élites son cualitativamente distintas de las oligarquías; como aristocracias son incluso sus enemigas. Pero la cultura socialdemócrata de la mediocridad ha borrado las diferencias. Raymond Aron, crítico casi en solitario de la degeneración de las

los maestros». *Discurso sobre Europa*. En *Obras completas*, II. P. 456. Donoso estaba familiarizado con el pensamiento de Fichte, aunque no lo menciona aquí. La obra citada de Hugo Ball, escrita en 1919, cuando estaba a punto de abandonar el dadaísmo, es una diatriba contra el nacionalismo y el socialismo alemán, en los que ve una revancha protestante de la derrota del Sacro Imperio en la lucha de las Investiduras. Vid. el capítulo IV sobre los orígenes de la socialdemocracia alemana.

³⁶ Las regulaciones sobre la jubilación forzosa, las cuotas de trabajadores incluidas las cuotas feministas, la inmigración para cubrir los puestos de trabajo vacantes por la disminución de la natalidad, etc.

³⁷ W. W. Norton & Co. 1995, *The Revolt of the Elites and the Betrayal of Democracy*. Nueva York/Londres 1995. (Hay. trad. española)

democracias europeas, llegó a escribir en 1967 en *Democracia y totalitarismo*, cuando aun no era tan notoria la fusión de las élites y las clases dirigentes: «Los regímenes democráticos occidentales son regímenes de expertos bajo la dirección de aficionados». Julian Freund decía casi por las mismas fechas que eran impolíticos. Hoy hubiera dicho que son antipolíticos, meros sistemas de poder.

Un rasgo de la situación es, efectivamente, que a la rebelión de las masas se ha unido la rebelión de las élites. Como parodiando a Proudhon, escribía Ayn Rand en 1950, casi cien años después del revolucionario francés: «Cuando advierta que para producir necesita obtener autorización de quienes no producen nada; cuando compruebe que el dinero fluye hacia quienes trafican no bienes, sino favores; cuando perciba que muchos se hacen ricos por el soborno y por influencias más que por el trabajo, y que las leyes no lo protegen contra ellos sino, por el contrario, son ellos los que están protegidos contra usted; cuando repare que la corrupción es recompensada y la honradez se convierte en un auto sacrificio, entonces podrá afirmar, sin temor a equivocarse, que su sociedad está condenada». No obstante, una de las enseñanzas de la crisis es que las élites oligárquicas han fascinado de tal manera a las masas que ya no se rebelan contra ellas.

Las consecuencias son imprevisibles. Lo único cierto es que como decía en 1935 el gran historiador holandés Huizinga presintiendo la gran catástrofe de la segunda guerra mundial, vivimos entre las sombras del mañana. No hay autoridades sino poderes y la política apenas se atiene ya a su principio fundamental *salus populus suprema lex esto*. Es más bien *salus oligarchiae suprema lex esto*.

18.- Para terminar. La civilización occidental es ininteligible sin la Iglesia, la autoridad espiritual. Existe la impresión de que, entre la confusión de las sombras del mañana, está reabriéndose la eterna lucha por la autoridad conocida en los tiempos medievales como la lucha de las Investiduras.³⁸

³⁸ Una sucinta exposición de este conflicto, en G. H. Sabine, *Historia de la teoría política*. México, Fondo de Cultura 1962 y ediciones posteriores. A la verdad, en palabras de García-Trevijano, «desde que el Directorio remató la Revolución Francesa en 1795, la política se organizó religiosamente para creyentes en la Iglesia-Nación, dotada de elementos sacros. La Iglesia y el Estado continúan viéndose como rivales

Es cierto que, «en el Estado, por ser supremo poder anónimo, no puede haber verdaderas autoridades».³⁹ Pero la Reforma protestante recabó para él la *auctoritas*, el monopolio del saber, en su condición de Estado-Iglesia. Tras el fracaso de los Estados llamados Totalitarios por fundir la *auctoritas* con la *potestas*, la socialdemocracia, «que se manifiesta con impertinentes demagogias de pluralismo y democracias fuera de lugar, para eludir la jerarquía y la autoridad del saber» (A. García-Trevijano), al hacer con el dominio de la cultura se apropió la autoridad. Sin embargo, la Iglesia parece volver a reclamar la *auctoritas*.

Un largo párrafo del actual Papa Benedicto XVI, quizá poco conocido en España por su carácter subversivo del consenso político oligárquico establecido, describe muy bien la situación: «La sensación de que la democracia no es la forma correcta de libertad es bastante común y se propaga cada vez más. No es fácil descartar simplemente la crítica marxista de la democracia: ¿En qué medida son libres las elecciones? ¿En qué medida son manipulados los resultados por la propaganda, es decir, por el capital, por un pequeño número de individuos que domina la opinión pública? ¿No existe una nueva oligarquía, que determina lo que es moderno y progresista, lo que un hombre ilustrado debe pensar? Es suficientemente notoria la crueldad de esta oligarquía y su poder de ejecución pública. Cualquiera que interfiera su tarea es un enemigo de la libertad, porque después de todo está obstaculizando la expresión libre de la opinión. ¿Y cómo se llega a tomar decisiones en los órganos representativos? ¿Quién podría seguir creyendo que el bienestar general de la comunidad orienta realmente el proceso de toma de decisiones? ¿Quién podría dudar del poder de ciertos intereses especiales, cuyas manos sucias están a la vista cada vez con mayor frecuencia? Y en general, ¿es realmente el sistema de mayoría y minoría un sistema de libertad? ¿Y no son los grupos de intereses de todo tipo manifiestamente más fuertes que el parlamento, órgano esencial de la representación política? En este enmarañado juego de poderes surge el problema de la ingobernabilidad en forma aún más amenazadora: el predominio de la voluntad de ciertos individuos sobre otros obstaculiza la libertad de la totalidad»... «Cuando la verdad deja de visualizarse en el contexto de una apropiación inteligente de las grandes tradiciones de la fe, dice el Papa apuntando a la clave de la situación, se

porque lo anticlerical constituye la liturgia laica de la religiosidad nacionalista o progresista». *Op. cit.* II, p. 378.

³⁹ A. García-Trevijano, *op. cit.* II, p. 260.

sustituye por el consenso. Con todo, debemos preguntarnos una vez más: ¿el consenso de quiénes? La respuesta común es “el consenso de quienes son capaces de elaborar argumentos racionales”. Como es imposible desconocer la arrogancia elitista de semejante dictadura intelectual, se dice entonces que las personas capaces de elaborar argumentos racionales también deberían comprometerse en la “defensa” de quienes no tienen esa capacidad. Toda esta línea de pensamiento difícilmente puede inspirar confianza. Es evidente para todos la fragilidad de los consensos y la facilidad con que los grupos partidistas pueden afirmar en determinado clima intelectual, que son los únicos representantes equitativos del progreso y la responsabilidad. También es muy fácil aquí expulsar al demonio con Belcebú o sustituir el demonio de los sistemas intelectuales del pasado con otros siete nuevos y peores».⁴⁰

La religión, que re-liga la cultura a través del *êthos*, es la clave de las civilizaciones. La crisis económica actual sería el aspecto más visible de una crisis de civilización.

⁴⁰ “Verdad y Libertad”. *Humanitas*. Revista de Antropología y Cultura cristiana de la Pontificia Universidad Católica de Chile. N° 14 (abril-junio 1999).

LA CRISIS ECONÓMICA Y SUS SALIDAS

Juan Velarde

Catedrático de Estructura Económica. Universidad de Barcelona

Catedrático de Economía Aplicada. Universidad Complutense de Madrid

Profesor emérito de la Universidad Complutense de Madrid y de la Universidad CEU

San Pablo

Causas de la crisis

La crisis en España se produce principalmente por factores autóctonos que confluyen a su vez con una crisis internacional; sin embargo, los factores nacionales hubieran causado igualmente una crisis económica importante en nuestro país. A mi entender éstas son las causas de la actual crisis económica en España:

En primer lugar, conviene destacar la importante pérdida de competitividad que se ha producido como consecuencia de la no solución del problema energético. Se ha producido una pérdida de competitividad como resultado de una sustitución que se hizo de las posibilidades de la energía nuclear por la energía eólica, lo que ha generado una electricidad más cara que las empresas se han visto obligadas a sufragar. Así, nos hemos dedicado a producir otra serie de energías que abastecen suficientemente a la economía española, pero que nos vuelven menos competitivos.

En segundo lugar, los problemas derivados de la ruptura del mercado. La eficiencia económica en cualquier contexto requiere de la existencia de un mercado muy amplio y, cuanto más amplio sea, mejores condiciones acaban existiendo en esa economía. Ésta es la razón por la que se avanzó hacia la Unión Económica Europea. Desde la Transición España ha quedado subdividida en autonomías y se ha permitido que cada una monte una política económica intervencionista independiente del resto. Esto ha producido una ruptura de mercado que, como ya advirtió Adam Smith, tiene como consecuencia el hundimiento de la productividad, lo que es muy negativo para la economía española.

La tercera cuestión es la que se deriva de considerar que el déficit del Sector Público no tenía mayor importancia e incluso favorecía el desarrollo económico. En ese sentido, el mayor peso que significó el juego de las autonomías, junto con el coste de la Seguridad Social y de las Entidades Locales ha generado un enorme volumen de gasto público.

Esos elementos de déficit acaban originando unas tensiones inflacionistas que automáticamente acababan repercutiendo de manera negativa sobre las posibilidades de exportación dado que dentro de la Zona Euro (donde se encuentran la mayoría de nuestros socios comerciales) el tipo de cambio es fijo. Asimismo, la apreciación del euro hace muy atractiva la importación de bienes y servicios y nos resta competitividad en los mercados internacionales (EEUU, China, etc.)

En cuarto lugar, hay que llamar la atención sobre el problema que se originó en el mundo crediticio que no fue debidamente vigilado por la entidad encargada de ello. Cuando se crea el Banco Central Europeo (BCE), el Banco de España pierde las funciones esenciales que tenía: vigilar los precios y luchar contra la inflación, controlar los tipos de interés y controlar el tipo de cambio. Estas funciones pasaron al BCE y el Banco de España se quedó con dos funciones: mantener un buen servicio de estudios - que sí lo ha mantenido- y hacer que en el conjunto del sistema crediticio hubiese una limpieza y una eficacia maravillosas¹. Sin embargo, el Banco de España descuidó ampliamente su tarea de vigilar las entidades crediticias, tanto en cajas de ahorros como en la banca privada, y eso dio lugar a un sistema crediticio descontrolado y que ha terminado con enormes agujeros financieros.

Esa situación se complica, además, como consecuencia de la aparición en España de lo que podríamos denominar una situación de especulación tremenda en torno al suelo y a la vivienda. Esas especulaciones acabaron originando unos movimientos crediticios absurdos y unas situaciones económicas impensables. Así, la burbuja especulativa que se creó en torno al sector inmobiliario no fue frenada y esta fue una causa adicional del empeoramiento de la economía española.

Además, todo el estampido del ladrillo pudo ser financiado a través de un creciente endeudamiento con el exterior. Los acreedores internacionales observaban que la economía española estaba creciendo y se sintieron atraídos por los enormes beneficios que se estaban registrando en torno al ladrillo, sin darse cuenta que se trataba de una

¹ Adicionalmente, mantuvo el control sobre las entidades cooperativas de crédito, pero éstas tienen una importancia económica minúscula.

burbuja sustentada sobre pilares muy cuestionables. Así, los españoles nos endeudábamos en el exterior cada vez más, hasta tal punto en que en 2007-2008, cuando empieza la crisis mundial, este endeudamiento alcanza (y posteriormente supera) el millón de millones de euros. Obviamente, surgieron muchas dudas entre los expertos sobre cómo íbamos a devolver esos préstamos. Los deudores son las economías privadas domésticas, la banca y las empresas.

Adicionalmente, a partir de 2007 ocurre un fenómeno que complica esta crítica situación aún más, a saber, los gestores políticos asumen que el Estado ha de tirar de la demanda gastando más de lo que ingresa para así mover el conjunto de la actividad económica. Por ejemplo, en el año 2009 existe un déficit del sector público del 11,2% del PIB, que ha sido el mayor en términos relativos desde 1850. Y, ¿eso cómo se financia? Con financiación exterior también. De esta manera, la cifra que existía de deuda exterior se amplía cada vez más.

A esta situación se añade el hecho de que la economía internacional se encuentra también en crisis, con lo que el crédito desaparece de los mercados. Todo esto da lugar que se produzcan sustanciales aumentos en de los tipos de interés en los mercados crediticios por lo que el coste de la deuda se dispara, lo que de facto origina un efecto expulsión en perjuicio de los demandantes privados de fondos prestables, pues los acreedores siempre (y especialmente en las crisis económicas) prefieren prestar sus fondos a los Estados, pues dan mayores garantías. De esta manera, se eleva enormemente el coste de la deuda privada y la actividad económica privada se reduce y frena.

En quinto lugar y como problema complementario, surgen problemas dentro de la financiación de la Seguridad Social derivados del envejecimiento de la población y del hecho de que se trata de compensar la caída del gasto privado derivada del aumento del desempleo con un incremento de las pensiones. En consecuencia, se crea un gasto público creciente en pensiones que ha de financiarse a través de las cotizaciones sociales pagadas por los empresarios en nombre de los trabajadores, lo que se traduce en un coste laboral creciente. Como es obvio, esto provoca un deterioro adicional de la competitividad en la economía española.

En sexto lugar, existe el gran problema desde el punto de vista social que proviene de unas disposiciones que empiezan en el año 1931 con Francisco Largo Caballero que se acentúan con José Antonio Girón con motivo de la Ley de Ordenación Laboral que tienen como consecuencia la creación de un mercado laboral extremadamente rígido y que, en consecuencia, impone costes crecientes a los empresarios.

Todo este conjunto de situaciones crearon en España las condiciones de una crisis económica que se agravó como consecuencia de coincidir en el tiempo con la crisis mundial (2007). Y esta es la síntesis de lo que ha ocurrido. Hemos pasado a una situación agobiadora. Esta terrible situación ha originado problemas para exportar, quiebra de empresas, aumento de paro, situación de tensión social creciente, etc.

Medidas para salir de la crisis

Las medidas que se deberían tomar son poco cómodas porque la situación es difícil. Por ejemplo, en este momento resolver el problema energético es una dificultad de primera fila. Asimismo, lograr un Sector Público más equilibrado es una de las medidas más urgentes que han de ser tomadas. Esto es algo que actualmente se está empezando a hacer, aunque no con toda la rapidez que sería necesario porque esto puede dar lugar a situaciones de enorme descontento social. Éste es el mayor desafío de la política actual, es decir, tomar las medidas que son necesarias y, al mismo tiempo, lograr que la sociedad las asuma. Además, es importante señalar que un clima de conflictividad e inestabilidad social genera caídas de la inversión y, por ello, empeora aún más la situación. Por este motivo, los políticos han de ser extremadamente cautos.

En todo este proceso político-social están surgiendo algunos escándalos e irregularidades en el seno de la clase política que la sociedad se niega a aceptar. Con todo, el índice de percepción de la corrupción que elabora todos los años Transparencia Internacional para el año 2011 era del 6,2 y, afortunadamente, para el año 2012 fue de 6,5, lo que indica una esperanzadora mejoría. ¿Qué va a ocurrir en el futuro? Esa mejoría señalaba que se empezaba a ir por el buen camino, pero no está clara que esta vaya a ser la tendencia...

Como he dicho, es fundamental perseguir un mayor equilibrio de las cuentas públicas. En este sentido, hay que decir que para atajar el déficit público, la subida de impuestos

es una medida que hay que tomar sólo en última instancia, es decir, solo cuando la reducción del gasto es imposible. Así, el aumento de los impuestos es una medida que siempre hay que colocar en segundo lugar.

En cuanto al euro, si España volviese a la peseta se originaría una fuga de capitales espeluznante. La peseta entraría en un camino de devaluaciones muy fuerte. Creo que el volver a la peseta sería una auténtica catástrofe.

La economía española ha actuado demasiado en el sector servicios y tiene que ser en el sector de la manufactura, de la fabricación de bienes concretos, desde los agrícolas hasta los mecanismos más complicados y eso exige tener avances tecnológicos muy notables. Por lo tanto, vamos a necesitar contar con una mejor y más eficiente tecnología de cara a la recuperación. De hecho, hoy puede decirse que estamos retrasados en cuanto a la tecnología y la educación. Ésta es una de las cuestiones más vitales que debemos solucionar en estos momentos.

En relación a las comunicaciones e infraestructuras, España no ha sabido resolver esta cuestión de manera adecuada. En concreto, por nuestra situación geográfica, nos encontramos en medio de muchas corrientes mundiales de comerciales que vienen desde China y otros países asiáticos por el Canal de Suez y, a diferencia de otros países, no hemos sabido aprovechar la gran ventaja geográfica que recientemente nos ha regalado la Providencia.

Nos vendría muy bien que se produjera un incremento en la inversión extranjera. Esto supondría un importante impulso para la actividad económica. Sin embargo, los inversores internacionales no van a acudir a nuestro país de manera masiva mientras no vean un conjunto de condiciones. Ésta es otra razón para poner en orden nuestra economía. En este sentido, *Eurovegas* es buena oportunidad para la economía española ya que es una inversión que va orientada hacia el sector servicios y, por tanto, será muy trabajo-intensiva y creará empleo. Sin embargo, este tipo de inversiones no se puede comparar con lo que significaría que llegasen a España empresas tecnológicas de las que están localizadas en el Silicon Valley, por ejemplo.

La fuga de talentos españoles al extranjero es preocupante, ya que el capital humano español es bajo y, por ello, si parte de él se marcha su déficit será mayor. Aunque, claro está, los españoles que están fuera, si crean empresas allí donde estén, es posible que utilicen algunos proveedores españoles y eso de alguna manera impulsaría exportaciones y la actividad económica. En todo caso, la emigración es negativa desde un punto de vista económico.

A modo de conclusión diré que, a mi modo de ver, a finales del año 2013 se observarán ya los primeros síntomas de mejoría, pues se han tomado ya algunas medidas y se empiezan a tomar otras como la Ley de Transparencia, la reestructuración del sistema crediticio, la reforma (aún parcial) del mercado de trabajo, la creación de un mercado único en todo el territorio nacional, etc.

CRISIS ÉTICA

Dra. M^a Jesús Carravilla Parra

Profesora. Universidad Católica de Ávila

1. STATUS QUO

“¿Es rentable el fraude?” Esta pregunta que me hizo un alumno en las anteriores “Jornadas de Pensamiento Económico”, -ya convertidas en Congreso, por lo que felicito a los organizadores- presidirá nuestra reflexión de esta tarde. Vaya por delante la primera convicción de que lo más necesario en nuestro momento cultural, político y económico, es precisamente pensamiento. También, primordialmente, en relación a la economía. Toda solución vendrá por ahí y, sin duda, todo declive comienza previamente por una defeción en el pensamiento. Pensamiento que, evidentemente, no puede escindir-se de actitud ética.

¿Es rentable el fraude? Era la pregunta que hacía aquel alumno después de señalar, como un hecho tácito y aceptado, que muchos se habían enriquecido a base de fraudes. Pero, consideremos que era alguien que se preguntaba en un momento en que la crisis había hecho ya su presencia. Con ello, estaba de hecho poniendo en duda lo que años anteriores parecía un axioma incuestionable, al que se había llegado por fuerza de la costumbre: el fraude es algo aceptable. Incluso en el peor de los casos, cuando el fraude fue premeditado –que no siempre era así-, al menos a algunos, les había resultado rentable, puesto que no les habían pillado.

Pero ¿les había resultado rentable? ¿Qué términos de rentabilidad son los barajados aquí? ¿El haber podido esquivar ese: “el que la hace la paga”? ¿No hay otro referente de rentabilidad? ¿Es lo mismo en sentido productivo, comercial, financiero, político?, ¿a pequeña escala o gran escala? Y todavía más, ¿es que no hay otra cuestión, incluso económicamente, que la rentabilidad?, ¿y “rentabilidad fraudulenta”?

En otro foro salió también el tema en forma afirmativa –esta vez era dialogando con alumnos de un Máster de Secundaria; decía una alumna: “pienso que, efectivamente, muchas veces se da el fraude, el enriquecimiento desleal; que no es descubierto, y quienes lo consiguen disfrutan y son felices”. Aquí se partía de hecho del fraude como fraude, procurado, asumido e incluso generalizado. Y que “da resultado” en términos de disfrute y felicidad. Pero ¿verdaderamente se disfruta... y son felices?

¿Se corresponde la experiencia vital con estas afirmaciones que se hacen? Porque, si hemos de tocar fondo, debemos preguntarnos hasta el final. En el trasfondo de esas experiencias encontramos que la felicidad e infelicidad, primordialmente, tienen que ver con algo muy simple: si quieres y eres querido. Esto va acompañado de todo lo demás; pero si hay todo lo demás y esto no, falta lo esencial de la vida. Esto es válido también respecto del bienestar económico; cuanto más si se ha logrado fraudulentamente.

Hace ya unos años, cuando el famoso caso Roldán –malversación de fondos por parte del director general de la Guardia Civil-, hubo una encuesta en los términos siguientes: “si usted estuviese seguro de que no le iban a pillar –esa era la premisa-, ¿procedería de ese mismo modo?” Muchos contestaron que sí.

Me atreví a hacer la misma pregunta de la encuesta en clase, este año. Un alumno respondió: “¡Ah, yo sí! Cometería el fraude”. Le respondí: “¿estás seguro?” Calló. Y yo me adelanté: “yo creo que no lo harías”.

Una cosa es lo que se dice que uno haría y otra lo que, llegado el momento, se hace. Actualmente, se han sopesado las consecuencias de fraudes anteriores; muchos de los que afirman cometer el fraude no lo harían, aunque solo fuese por el cálculo frío de si merece la pena el riesgo; pero también, sin duda, porque se ha generalizado una conciencia crítica, de responsabilidad, moral y social, en estos terrenos. Otros indudablemente, sí. Pero eso no cambia nada la consideración del fraude como tal, aunque se dé en un momento de una praxis impune y generalizada del mismo –cosa más factible en los años de Roldán que ahora-

Lo grave, en todo caso, es -ha sido- que la *mentalidad fraudulenta* haga cuerpo social. Sería como vivir, pretendidamente, en el engaño. Pretendidamente, pues nadie quiere engañarse fehacientemente y, sin embargo, una determinada praxis –en este caso meramente utilitarista- puede llevarnos a cierta ceguera moral, que es en el fondo el verdadero problema ético; en último término, ceguera en torno a la realidad radical y valor de la vida. Esta ceguera tiene varias vertientes, no sólo es moral sino política, económica, financiera, social; en general es una ceguera a los valores.

Ciertamente, esa mentalidad ha ido fraguando, en nuestro Occidente, tras muchos años de determinadas políticas económicas, que, si bien eran en principio políticas, fueron deviniendo en formas de economía estatal; ya sea desde sistemas más propiamente

estatalistas, intervencionistas, o liberales. En cualquier caso, podríamos hablar de dos diferentes formas de Capitalismo de Estado: la forma socialista o la del capitalismo de mercado.

Lo malo del caso, es que tras estas formas político-económicas o económico-políticas, el cuerpo social ha ido asumiendo un utilitarismo craso como el *modus vivendi* más aceptable. No olvidemos que las costumbres, los hábitos en el orden de la acción, derivan de las formas de pensar y, al mismo tiempo, configuran esas formas de pensar; somos, al mismo tiempo padres e hijos de nuestras obras. Por ello, en el fondo, nos encontramos ante una defeción en el pensamiento.

Observamos pues, cómo, tristemente, se ha extendido una mentalidad utilitarista y, en muchos casos, fraudulenta; que ha ido recalando primero en las élites políticas y financieras –muchas veces coincidentes- y después en las instituciones de todo tipo. Pero, al mismo tiempo, se ha experimentado la triste cosecha de estos modos de vida: injusticias sociales, declive económico, corrupción política y el consecuente malestar de la llamada sociedad del bienestar. Lo que prometía satisfacción, produce insatisfacción, e infelicidad.

¿Cómo ha fraguado esta mentalidad utilitarista y fraudulenta?

Es resultado de un *modus vivendi* que ha consolidado y generalizado progresivamente una mentalidad consumista –común, por otro lado a las diferentes direcciones económicas asentadas en Occidente-. Hemos derivado del consumo a la fiebre consumista, del tener al vivir para tener y ambicionar tener, del salario justo al beneficio redoblado, del simple comercio al comercio financiero y a la especulación de valores; yendo a la cabeza la clase política.

Efectivamente, nos encontramos con una civilización cifrada en una *idea de progreso* asociada al estado de *bienestar*, referenciado casi exclusivamente a incentivar los hábitos de consumo.

Al respecto reflexionaba Delibes, ya a finales de los 80:

Los carriles del progreso se montan, pues, sobre la idea del provecho, o lo que es lo mismo, del bienestar. Pero, ¿en qué consiste el bienestar? ¿Qué entiende el hombre contemporáneo por

«estar bien»? En la respuesta a estos interrogantes no es fácil el acuerdo. Ello nos desplazaría, por otra parte, a ese otro complejo problema de la ocupación del ocio. Lo que no se presta a discusión es que el «estar bien» para los actuales rectores del mundo y para la mayor parte de los humanos, consiste, tanto a nivel comunitario como a niveles individuales, en disponer de dinero para cosas. Sin dinero no hay cosas y sin cosas no es posible «estar bien» en nuestros días. El dinero se erige así en símbolo e ídolo de una civilización. El dinero se antepone a todo; llegado el caso, incluso al hombre. Con dinero se montan grandes factorías que producen cosas y con dinero se adquieren las cosas que producen esas grandes factorías. El hecho de que esas cosas sean necesarias o superfluas es accesorio. El juego consiste en producir y consumir, de tal modo que en la moderna civilización, no sólo se considera honesto sino inteligente gastar uno en producir objetos superfluos y emplear noventa y nueve en persuadirnos de que son necesarios.¹

Quizá hay cierta hipérbole en la expresión de Delibes pero, no cabe duda, de que esa “fiebre consumista” ha caracterizado nuestro modo de vida.

Hace poco, en la última convención de Medio Ambiente, junio de 2012, celebrando Río+20, se expresaba en parecidos términos José Mujica, presidente del Uruguay:

Estamos dedicados a consumir un plus... hiperconsumo... de cosas que duren poco porque hay que consumir mucho... Y una lamparita eléctrica, entonces, no puede durar más de 1000 horas encendida. ¡Pero hay lamparitas que pueden durar 100 mil horas encendidas! Pero esas no se pueden hacer porque el problema es el mercado, porque tenemos que trabajar y tenemos que sostener una civilización del “úselo y tírelo”, y así estamos en un círculo vicioso... Mis compañeros trabajadores, lucharon mucho por las 8 horas de trabajo. Y ahora están consiguiendo las 6 horas. Pero el que tiene 6 horas, se consigue dos trabajos; por lo tanto, trabaja más que antes. ¿Por qué? Porque tiene que pagar una cantidad de cuotas: la moto, el auto, y pague cuotas y cuotas y cuando se quiere acordar, es un viejo reumático –como yo- al que se le fue la vida.²

Con una diferencia de 20 años, los parámetros que nos presentan son muy similares, precisamente en estos hábitos de consumo que han atrapado la vida en Occidente.

Primero se pierde de vista el orden objetivo de valoración –el trabajo, el ahorro, la correspondencia de uno con otro, con los modos de inversión...-. Segundo, el utilitarismo hace tal mella en el cuerpo social, que se acentúan las miras en el solo poder

¹ DELIBES, J.: *El mundo en la agonía*, Barcelona, 1989

² MUJICA, J.: Conferencia de Naciones Unidas por el Desarrollo sustentable, Cumbre Río+20, junio 2012

adquisitivo; el paso a la acción fraudulenta y la mentalización en esa dirección es fácil: primero el crédito ficticio, luego el valor, luego la especulación de valores, luego la malversación de fondos... Tristemente, hemos visto generalizada esta sucesión de hechos.

Ética, política y economía.

Pero hay otra veta de reflexión que nos puede ayudar a comprender cómo hemos llegado a esta situación. Reflexión que, cobrando cierta perspectiva, nos llevará a analizar el transcurso ideológico, cultural y social de los últimos siglos desde un marco de referencia: las relaciones internas entre las tres disciplinas prácticas por antonomasia: ética, política, economía.

No es difícil observar la paulatina absorción de la ética y la política por parte de la economía. Primeramente, los quehaceres político y económico han ido usurpando los terrenos de la ética; asumiendo muchas veces los propios conceptos éticos como mero marketing para el beneplácito político. Al respecto, Jean Louis Brugés³ presentó una reflexión singular en esta misma sala hace algo más de un año, indicando cómo ética y política, cual hermanas gemelas, rivalizaron durante décadas entre sí. Primero, el paradigma fue: “todo es político”; después pasaríamos al “todo es ético”. Así, la Ilustración hizo alarde de hegemonía política; pero haciendo suyos, astutamente, conceptos éticos como la igualdad, libertad, fraternidad; los tres lemas de la revolución francesa. En las postrimerías del siglo XX, es la ética la que se erige con la hegemonía sobre la política; esta vez -no con menos astucia- haciendo suyos términos de tono político como responsabilidad, democracia, derechos humanos. Pero, en realidad, podríamos pensar nosotros, quizá la gran astucia estuvo siempre de manos de la economía, que era la que movía los hilos tanto políticos como éticos, arrimando siempre el ascua a la propia sardina de la rentabilidad económica, que poco a poco, ha sido reemplazada por la “rentabilidad” financiera –con o sin base real; todo puede suplirlo la decisión política-.

³ Cf. BRUGUÉS, J.L. *Cómo enseñar la teología moral hoy*. Lección Académica en la Inauguración del curso 2011-2012. Universidad Católica de Ávila.

Efectivamente, hemos comprobado cómo términos de tono político y ético eran motivados, de suyo, por criterios económicos. Tal ha sido el caso de la “sostenibilidad”: debía propiciar la responsabilidad moral respecto a la explotación impune del medio ambiente –ética-, pero también asegurar el desarrollo de los pueblos, y en igualdad de oportunidades –política-. Sin embargo, el término mismo fue acuñado en pro de incentivar “justificadamente” el progreso económico. Es significativo, al respecto, que en aquellos años de los primeros congresos medioambientales, se anulase el término “ecodesarrollo” –propuesto, concretamente, en el del Club de Roma-, y se sustituyese por el de “desarrollo sostenible” -1987, Informe Brundtland-, confundible con “desarrollo autosostenido”, que tanto se parece al “autodesarrollo”. “*Se trataba de seguir promoviendo el desarrollo tal y como lo venía entendiendo la comunidad de los economistas*”⁴. De hecho, fueron esos imperativos económicos, los que motivaron que el barajado término “ecoética” fuese sustituido por el de “sostenibilidad”, por indicación directa del Kissinger. Ello significa que el factor económico era el que se imponía, y la sostenibilidad se inclinaba al lado de la economía, más que al de la ecología, al medioambiental.

De ahí que enseguida se diesen las dos posturas típicas respecto del medio ambiente: conservacionistas o ambientalistas, por un lado, y desarrollistas o economistas, por otro. O que el resultado de las cumbres del medio ambiente fuese orientado hacia el beneficio económico. Así, por ejemplo, el control de emisiones de carbono, derivaría en el mercado de “valores” del carbono.

Igualmente podríamos decir de otros términos como solidaridad o globalización; quizá nacieron en contextos éticos o políticos, pero se han traducido a parámetros económicos. La pretendida globalización es, en el fondo, de carácter económico; es globalización tecnológica y de las élites político-económicas de cada país. La solidaridad –término emergente desde su reivindicación por Juan Pablo II en su conferencia a Naciones Unidas- tenía en principio, un contenido ético-social, desde el que se pretendía orientar la acción política a favor de los pueblos del tercer mundo. Ha derivado, en muchas ocasiones, en el “negocio” de las ONG’s, que contradictoriamente, son propiciadas por los propios Estados o gobiernos.

⁴ Cf. NAREDO, J. M., *Sobre el origen, el uso y el contenido del término sostenible*
<http://habitat.aq.upm.es/cs/p2/a004.html>

El hecho es que la primacía de los incentivos económicos y financieros se hace notar en todos los sectores sociales, absorbiendo en sí todo quehacer político y toda orientación ética. Así, nos encontramos con que la economía, mirándose a sí misma, se hace “autónoma” respecto de los otros referentes éticos y políticos y los absorbe en sí cayendo en un círculo vicioso.

Efectivamente, José Mújica nos hablaba del círculo vicioso en que se encuentra nuestra civilización del consumo y despilfarro. *“Porque hemos creado esta civilización en la que estamos: hija del mercado, hija de la competencia y que ha deparado un progreso material portentoso y explosivo. Pero la economía de mercado ha creado sociedades de mercado... ¿Estamos gobernando la globalización o la globalización nos gobierna a nosotros?”*

...El desafío que tenemos por delante es de una magnitud de carácter colosal y la gran crisis no es ecológica, es política.

Y nosotros podremos agregar: la gran crisis es ética y, por ende, antropológica, centrada en un utilitarismo extremo que ha fraguado a partir de formas ideológicas estatistas que parten de un denominador común: el reduccionismo de la política a la economía, de la humanidad al *homo economicus*.

Este círculo vicioso, donde los parámetros económicos son los únicos referentes de toda acción, como una bola de nieve, ha ido adquiriendo un volumen colosal, llevándose a su paso, todo otro contexto de acción, ya sea ética, política, ecológica, social, familiar, personal. La economía, la política meramente económica, centrada exclusivamente en sí misma, ha perdido todo norte de acción. Ha fagocitado en sí las demás vertientes prácticas de la vida.

En la película *Vencedores y vencidos*, sobre los Juicios de Nuremberg, tras la segunda guerra mundial, Ernst Janning, que representaba uno de los jueces acusados, cuando declaró –reconociendo su culpabilidad–, la única razón que aducía a la intencionalidad que les guiaba era que, *“aunque unos pocos sufrieran injusticia, podría justificarse en bien de la mayoría social”*; pero se dio cuenta que aquellas iniciales injusticias se habían convertido en una bola de nieve que arrasó a su paso todo lo que encontraba... el resultado ya lo conocemos.

La mentalidad utilitarista, que, finalmente ha pretendido justificar el fraude, y el fraude político, ha procedido de modo similar: unos pocos fraudes –del tipo que sean- pueden hacernos salir del paso, pueden incluso beneficiar a muchos. Esto en el mejor de los casos, claro está, en las tareas de gestión política, financiera o jurídica. El resultado ha sido que la mentalidad no solo utilitarista, sino fraudulenta se ha extendido como otra bola de nieve similar.

Ideología, mentalidad, círculo vicioso.

Pero ¿cuáles son las bases de ese círculo vicioso?

Primero un pensamiento ideológico, referido a meros mecanismos de acción dentro de un determinado sistema que es, al mismo tiempo, político y económico. Y aquí habría que considerar las diversas corrientes ideológicas y la primacía de unas u otras, según el momento histórico a que nos refiramos. Las diversas teorías económicas no se dan al margen de estas corrientes. Así, tenemos algunas de corte socialista –Keynes- o neoclásica -Samuelson, Hicks-; o liberal –Ayec, Esc. austriaca o Friedman, Esc. de Chicago- por señalar algún ejemplo. Si bien, los derroteros de la economía occidental han derivado, desde diversas vías, en una única avenida, lo que podríamos denominar un capitalismo de Estado.

Si rastreamos las raíces de esos marcos ideológicos, nos encontramos con tres conceptos escalonados: autonomía, progreso, consumo. Son conceptos de orden ético, político y económico, surgidos sucesivamente; pero que se han sintetizado en una común vertiente ideológica que sobrenada en las sociedades de este primer mundo, el referido capitalismo de Estado, o bien, últimamente, podemos hablar de un Estado oligárquico de corte legalista y financiero.

¿Resultado? Una ética subsumida en una subjetividad relativista, donde fines, deberes, acciones son escindidos de su significado trascendente; y quedan circunscritos en la inmanencia del propio sistema ideológico. La consecuencia final ha sido que la tierra, el mismo hombre, se han convertido en producto de mercado, en un constructo, efecto de la ingeniería comercial y social, que obedece sólo a un ciego orden mercantilista y financiero, diseñado desde una política estatal fundamentalmente fiscal.

Las formas ideológicas en que han fraguado las modernas “razones de Estado” –siempre económicas- han sido muy variadas. Pero, sucintamente podríamos señalar que se ha transitado desde las ideologías de corte social o medioambiental, a las de corte antropológico, las llamadas *bioideologías* –entre las cuales destaca la ideología de género-. Resumiendo mucho, podríamos decir que se ha transitado de la voluntad de poder, a la voluntad de tener y al “biopoder”. Las novedosas formas de ingeniería social constituyen el caldo de cultivo de las nuevas modalidades de política económico-ideológica de las “nuevas élites” -los partidos políticos, el sector sindical y financiero-, que se dan estrechamente unidas.

Este nimbo ideológico, amparado en el utilitarismo y relativismo de múltiples formas, ha hecho cuerpo social, invadiendo la vida familiar y personal, produciendo la quiebra del *ethos* racional y la actitud realista y asumiendo una actitud subjetivista, una pragmática utilitarista y emotivista. Nos encontramos, en definitiva, en una especie de espiral ideológica, en un círculo vicioso, que atrapa la vida individual de las personas.

Rastreando las premisas propiamente éticas de la crisis

Ciertamente, estamos ante una situación de desorientación moral radical. El sentido de la vida y el valor de las acciones parecen haber sido suplantados por una pragmática ciega, referida exclusivamente al interés subjetivo.

Decía Platón que “cualquier viento es desfavorable para quien no sabe adónde va”. Una *crisis de fines* es lo que se trasluce como primer capítulo de ese declive. El fin constituyó el primer referente ético, así fue desde el mundo griego. Es como si los fines de la vida se hubieran trastocado en meros medios útiles de carácter inmediato y sólo subjetivamente satisfactorio; sin más horizonte.

Pero hay también otros nuevos referentes de enjuiciamiento moral, surgidos en las últimas décadas del siglo XX; precisamente como crítica a los contextos ideológicos de la postmodernidad.

Así, afirmaba Hildebrand, que podía llegar el momento de una ceguera radical al valor en sí de las cosas y las personas, a los bienes objetivos, con una prevalencia exclusiva de lo subjetivo satisfactorio. *Crisis de valores*. Por doquier se hablaba del tema; pero

quizá faltaba una reflexión seria en torno a los valores, su objetividad; una fundamentación de los mismos, y por ende, de la dignidad humana, ontológica y moral. Una serie de pensadores, desde el realismo fenomenológico, se han ocupado del tema, como Hildebrand, Seifert...

Y Jonás reivindicó por activa y por pasiva la nueva responsabilidad respecto de la vida, bajo la expectativa de la amenaza tecnológica. *Crisis de responsabilidad* respecto del medio ambiente, de la vida; nuevos imperativos que se nos imponen por pura evidencia de los hechos.

Y MacIntyre señalaba que la ética actual, amenazada por múltiples dilemas de orden subjetivo, delata una *crisis de la virtud*. Anclaje final para la ética, siempre antiguo y siempre nuevo.

Y Karol Wojtyla, Juan Pablo II, afirmaba que la experiencia revela la necesaria unidad entre amor y responsabilidad; su escisión, en cambio, expresa la *crisis de humanismo*. Ética y antropología han de postularse unidas, abarcando en sí las tres esferas de la persona: el conocer, el obrar, el amar. Esta es la base del llamado personalismo ético. Aparecía con una nueva versión metodológica, el llamado “método reductivo”: partir de la experiencia para remontarnos desde ella a las premisas éticas y antropológicas.

Fines, valores, responsabilidad, virtud, personalismo ético. Son los nombres de las direcciones éticas que han surgido en las últimas décadas; justamente en paralelo a los declives éticos, amparados, en último término, en un utilitarismo craso y un relativismo moral.

Estos declives se dieron en paralelo a esa efervescencia económica que pretendía erigirse al margen de todo vínculo ético, absorbiendo en sí también el quehacer político. Efectivamente, la economía erigida en praxis autónoma, se sobrepuso a los demás referentes de la acción, ya sean políticos, sociales, pero también antropológicos y los propiamente morales; quizá precisamente por ello se ha pervertido. Una acción autónoma –económica- que parte de una ruptura –con la ética- y desemboca en otra mayor –el hombre mismo, la sociedad- ya en sus cimientos estaba abocada al fracaso.

Y es que esa pretensión de autonomía es falaz. La acción humana, la acción económica, se ha hecho fraudulenta en el momento en que ha tergiversado –ha subjetivizado, podríamos decir- el orden de los fines, los valores, las responsabilidades políticas, en

ausencia de toda prudencia elemental (la virtud política por excelencia, como diría Aristóteles), y haciendo de la misma persona un simple objeto de comercio.

Evidentemente, no se da la acción económica al margen de la acción política; pero ésta se ha rendido a los intereses meramente económicos, los ha servido; y los políticos, en tantos casos, se han servido de ellos, haciendo poco más que negocio personal; y lo peor es que se daba con una aceptación generalizada. Así es como ha cundido la visión del aparato estatal como un círculo de “negociantes”. Ya decía San Agustín “Quita el Derecho y, entonces, ¿qué distingue el Estado de una gran banda de bandidos”⁵; podríamos agregar, convierte el derecho en el gran artefacto financiero y tendremos parecido resultado.

La ética, absorbida por la preeminencia de esos intereses, ha claudicado del realismo más elemental, al que se refieren las corrientes señaladas, y se ha empleado en la justificación de ese quehacer político-económico, sucumbiendo al más craso relativismo.

Relativismo ético y consensualismo político. La responsabilidad hipotecada.

Precisamente, la forma emergente de una ética asociada a estos nuevos intereses ha sido la ética “consensualista” o “procedimental”. No podía ser de otro modo. ¿Tarea en la nueva fórmula ético-político-social? Abogar por el consenso político y económico y por la justificación del “procedimiento”, la “normativa” o el “reglamento”, erigidos en pro de aquellos objetivos -o más bien intereses- y “negociarlos” en los sucesivos y tantas veces interminables comités, ya sean sanitarios, educativos, medioambientales, comerciales... ya nos refiramos a ámbitos de la bioética o la ética ecológica o la pragmática de los sistemas de información, o los diferentes sectores financieros, por señalar algunos de los más relevantes ámbitos de éticas aplicadas. En cualquiera de los casos es política-económica o, si queremos, economía política. Eran comités éticos, pero la ética se subsumía a los intereses político-económicos.

La ética consensual o procedimental ha constituido el sustrato teórico de lo “políticamente correcto”; evidentemente dictaminado en último término por la clase política dominante, los que sostienen los “argumentos” más convincentes, sustentados

⁵ SAN AGUSTÍN, *De civitate Dei*, IV, 4, 1.

en la no despreciable refrenda del voto. Al final, como diría Lewis Carroll, en *Alicia en el país de las maravillas*, la cuestión queda dirimida en términos de poder por el que manda:

“Cuando yo uso una palabra --insistió Humpty Dumpty con un tono de voz más bien desdeñoso-- quiere decir lo que yo quiero que diga..., ni más ni menos.

--La cuestión --insistió Alicia-- es si se puede hacer que las palabras signifiquen tantas cosas diferentes.

--La cuestión --zanjó Humpty Dumpty-- es saber quién es el que manda..., eso es todo”⁶.

De lo que se trata es de quién tiene el poder fáctico.

Este trasfondo de “argumentación” en términos de poder es en el que depara la ética consensual. Queda muy lejos de la “racionalidad” y la “comunidad” de interlocutores que pretendiera Habermas en su día, en la llamada ética normativa. Era una pretensión que estaba ya impregnada de relativismo. Cuando la racionalidad no tiene como base la objetividad, la pretensión de validez normativa queda encerrada en las subjetividades que la propugnan... y entonces la fundamentación ética queda, a lo más, a merced de la “arrogante” preeminencia “racional” de los propios interlocutores, -tantas veces llegados a ser tales por imperativos de poder, al que sirven fervientemente-. El círculo vicioso se hace patente. Y la actitud dictatorial será la consecuencia lógica. Se comprende aquello de la “dictadura del relativismo”.

Precisamente en esta dirección, fue emblemática la reflexión que aportó Ratzinger sobre la relación entre verdad y libertad⁷: “Debemos preguntarnos una vez más: ¿el consenso de quiénes? La respuesta común es “el consenso de quienes son capaces de elaborar argumentos racionales”. Como es imposible desconocer la arrogancia elitista de semejante dictadura intelectual, se dice entonces que las personas capaces de elaborar argumentos racionales también deberían comprometerse en la “defensa” de quienes no tienen esa capacidad. Toda esta línea de pensamiento difícilmente puede inspirar confianza... Es evidente para todos la fragilidad de los consensos y la facilidad con que

⁶ Cf. CARROLL, L. *Alicia en el país de las maravillas*, Barcelona, 1999.

⁷ Cf. RATZINGER, J. “Verdad y Libertad” Conferencia pronunciada en 1992, con ocasión del 800 aniversario del nacimiento de San Antonio de Padua. Publicada posteriormente en la Rev. *Humanitas*, nº 14 (1999). Pg. 12.

en cierto clima intelectual los grupos partidistas pueden afirmar que son los únicos representantes equitativos del progreso y la responsabilidad”.

Cuando el anclaje de la libertad no es la verdad, las diversas subjetividades procurarán imponerse de alguna manera; muy habitual es, entonces, acudir a la “fuerza” del voto, que hace patente dónde se “sitúa” la mayoría respecto de las “opiniones” enfrentadas o barajadas –aunque a veces ni eso–; rara vez coinciden con lo que es realmente importante o lo que prudentemente debería decidirse. Más bien, el juego de intereses es lo que sobrenada y las libertades se ven conjuradas por presiones de todo tipo.

Es así como podemos comprobar que “la libertad sin verdad no es en absoluto libertad”. El trasfondo es un relativismo que supone una actitud subjetivista, muy poco realista, que emana de un escepticismo o concluye en él, pues se da la “separación de la libertad y la verdad hasta llegar a la conclusión más radical: no existe en absoluto la verdad”⁸.

De esta separación derivan dos formas defectuosas de entender la responsabilidad. Primero, se erige como exponente de la propia subjetividad. Sólo de soslayo hay referencia al objeto de discusión o decisión; el protagonismo lo acaparan los intereses subjetivos. La adecuación a la realidad es sustituida por la “coherencia” con los propios propósitos –o los del partido-. Segundo, la pretensión de responsabilidad se vierte sobre el objeto, pero de tal manera que tendría que abarcar todas las casuísticas no sólo presentes sino futuras –es el problema del consecuencialismo-. Como esto es imposible, sencillamente se niega la posibilidad de una responsabilidad realmente consecuente; o bien, se deja al arbitrio del “consenso” las responsabilidades que deban acometerse, en una pretensión febril de abarcar el mayor campo de acción. Aquí encontramos la base de la “incontinencia reglamentista” que señalábamos antes. Un defecto notable en el ejercicio de la “responsabilidad” política. Al final, una y otra formas se conectan entre sí.

“Aún cuando el enfoque general del principio de responsabilidad es en gran medida acertado, todavía nos preguntamos cómo llegar a una visión amplia de lo que es el bien para todos, no sólo para el presente, sino también para el futuro. Aquí nos acecha un doble peligro. Por una parte existe el riesgo de caer en el consecuencialismo... El hombre simplemente se engaña a sí mismo si cree ser capaz de determinar toda la gama de consecuencias provenientes de su acción y convertirlas en normas de su libertad. Al

⁸ RATZINGER, J. *Ibid.* pg. 8.

hacerlo, sacrifica el presente por el futuro, mientras al mismo tiempo deja de construir el futuro. Por otra parte, ¿quién decide lo que prescribe nuestra responsabilidad? Cuando la verdad deja de visualizarse en el contexto de una apropiación inteligente de las grandes tradiciones de la fe, se sustituye por el consenso”.

La plasmación de esos consensos en decretos y reglamentos sin cuento, era consecuencia lógica... Así es como hemos sucumbido en la esfera jurídica y legislativa, a una desmesurada “incontinencia reglamentista”⁹, que no es uno de los menores males de la crisis reseñada. Es de dominio público la enorme proliferación de normativa y reglamentación en todos los sectores sociales y laborales. “Mientras más lejos llegan los acuerdos, a los cuales no se puede llegar sin concesiones, en mayor medida las normas éticas adquieren mayor elasticidad y por consiguiente resultan ser más débiles, hasta el punto que el proyecto termina siendo una mera corroboración de esa moralidad que no obliga y no es la meta, sino el problema”¹⁰

Así es, en definitiva, como la burocracia y la demagogia han alcanzado carta de ciudadanía en nuestras sociedades, suplantando todo realismo moral.

Fácilmente se comprende, en este juego de intereses e imperativos de acción, de sacar adelante los propios objetivos, que el otro se convierte en obstáculo de mis pretensiones, un ataque a mi libertad, a mi yo. Es entonces cuando la violencia, más o menos sutil, de muy variadas formas, se hace presente.

La crisis, a fin de cuentas, como puede apreciarse, no es económica o política, sino ética, y más aún, es propiamente una crisis de civilización.

La actitud cambia radicalmente si partimos de otras premisas realistas: “la libertad está asociada a una medida, la medida de la realidad, que es la verdad”... “la responsabilidad es el problema de anclar la libertad en la verdad del bien del hombre y el mundo”. Pero este realismo ético supone “descartar de una vez y para siempre el sueño de la autonomía absoluta y la autosuficiencia de la razón... Ni siquiera la ética filosófica

⁹ Cf. THOMAS, H. *De Hipócrates a Kevorkian. Hacia dónde va la ética médica*, Título original: “Von Hippokrates zu Kevorkian: Wohin treibt das Arzttethos?”, en *Imago Hominis* (Quartalschrift des Instituts für Medizinische Anthropologie und Bioethik. Wien), Vol. VII/Nr. 1, 2000, pp. 49-58.

¹⁰ KÜNG, H. Citado por RAZINGER, J. *Ibid*,

puede ser incondicionalmente autónoma... Si no existe una verdad acerca del hombre, éste carece de libertad. Sólo la verdad nos hace libres”¹¹.

2. SALIDA DE LA CRISIS. CRÍTICA A LA SITUACIÓN Y NUEVA ORIENTACIÓN.

Quizá el estado de “crisis” es ya signo de recuperación. Sólo el pensamiento, el tomar conciencia de la situación –y situación de crisis- y orientar de nuevo la acción, podrá sacarnos de la misma. Para ello hará falta toda una revisión fundamental, que no abarque la economía o la política o la ética por separado, sino que considere la interna exigencia de unidad entre las tres vertientes prácticas de la vida. Ello supone un nuevo realismo que comience por renovar los aspectos más básicos y fundamentales de nuestra vida: nuestros hábitos, los modelos educativos que seguimos, etc. No podemos pensar que cambiando las estructuras económicas cambie el hombre; más bien es al contrario: cambiando esos hábitos se regenerarán las estructuras sociales.

La crisis ha hecho pensar a la gente. Decíamos al principio que, sin pensamiento no se va a ninguna parte. Pues bien, la crisis, nos ha hecho tomar conciencia de la situación. Es muy común encontrar reflexiones del siguiente tipo: “no podíamos seguir así”, “hemos vivido por encima de nuestras posibilidades”, “si teníamos 4, gastábamos 6, y tan tranquilos, incluso incentivados por los bancos”. Estas reflexiones nos muestran que la cuestión de fondo es ética.

Volviendo a la pregunta del principio de si es rentable el fraude, vemos que la respuesta se ha hecho obvia: ya vemos “la rentabilidad” que ha deparado el fraude generalizado que hemos sufrido...

Parece que la realidad se impone. Y se impone en términos tanto propiamente económicos como éticos, que necesariamente van unidos. Se impone respecto del fraude como fraude, pero también respecto de la propia mentalidad utilitarista, ya no directamente fraudulenta. La raíz es la misma: una falsificación de la realidad haciendo prevalecer el interés útil, satisfactorio –del tipo que sea- sobre cualesquiera otros órdenes de valoración, ya sea personal, familiar, social, medioambiental, etc.

¹¹ RAZINGER, J. *Ibid*, pg.15.

Los efectos hacen evidente el fraude como fraude; la estafa como estafa. Pero también la falsificación de la vida en esa mentalidad utilitarista en la que se asienta. Porque el origen del fraude es esa mentalidad utilitarista, que reduce todo fin al interés, que convierte todo referente de acción en mero útil que satisfaga mi interés. Así es como se ha terminado en el “objetocentrismo”, que definiera Delibes como la forma ideológica de nuestra civilización del “bienestar”.

¿Soluciones?

“Racionalizar la utilización de la técnica, facilitar el acceso de toda la comunidad a lo necesario, revitalizar los valores humanos, hoy en crisis, y establecer las relaciones hombre-naturaleza en un plano de concordia.

*Es este sentido moral lo único que se me ocurre oponer, como medida de urgencia, a un progreso cifrado en el constante aumento del nivel de vida*¹².

Ciertamente, se ha tocado fondo; y se observa ese rictus de desengaño que ha hecho pensar a la gente, que ha promovido otros hábitos de consumo y modos de vida. Hoy no está justificado el despilfarro, ni el utilitarismo craso.

No “todo lo que se puede se debe”; no todo lo que se puede técnicamente, económicamente, políticamente, se debe moralmente. Estas constataciones constituyen la experiencia más elemental y cotidiana, en el hombre de a pie o en el de las finanzas o el político.

No hay política adecuada porque no hay “responsabilidad política”; prudencia, virtud política, que diría Aristóteles, sino que la acción política ha claudicado hacia intereses e imperativos económicos. De modo que podemos concluir que la crisis política, la defeción de la política como tal, ha ocurrido al escindirse ésta de la ética. La crisis política es, pues, crisis ética.

Debemos retomar aquella premisa fundamental del pensamiento griego: ética y política deben darse unidas; si falla una falla la otra. Por algo la acción política quedaba referenciada al bien común y la felicidad de la polis; del mismo modo que la acción individual, la ética, no estaría ajena al bien y felicidad individuales. En el intermedio de bienes, encontraríamos el bien y felicidad familiar, que, mira por donde, constituía,

¹² Cf. DELIBES, M. *Ibid.*

según Aristóteles, la economía. Por algo economía viene de *oikos*: casa, y *nomos*: ley, norma. La economía constituía el bien, el buen orden de la casa, de la familia.

La familia: baremo de la crisis, índice de superación

Ciertamente, la familia es el lugar donde se sufre en primer lugar la crisis económica. En este sentido, bien podríamos decir que la situación familiar es, al mismo tiempo, gestora y receptora de la crisis. El “somos al mismo tiempo padres e hijos de nuestras obras”, puede decirse tanto de las acciones individuales como del *modus vivendi* familiar.

De igual modo que en el aspecto social, también en el familiar, ética, política y economía se dan la mano. Propiamente, es el primer sector social receptor de esas interacciones; por tanto, también aquí se ha sopesado la crisis ética cuando ha llegado la económica y la política. Las tomas de conciencia que decíamos antes: hemos vivido por encima de nuestras posibilidades, etc., se han efectuado precisamente a nivel familiar. Pero la aceptación o promoción de ciertos fraudes también se han gestado o alimentado a nivel familiar. Hoy se habla mucho de “responsabilidad social corporativa”, pero la primera de esas responsabilidades y corporaciones nace y se desarrolla en la familia.

No puede concebirse la familia al margen de la sociedad, del ambiente social, político y cultural que nos rodea. Hemos comprobado que la crisis social que estamos viviendo tiene su paralelo en la crisis familiar. Primero crisis del matrimonio, segundo de natalidad, tercero de educación e integración familiar. Crisis que tampoco es en primer lugar económica, sino ética.

La vida familiar ha de conjugarse con la vida laboral y social, pero sin sufrir detrimento hasta casi desaparecer o verse suplantada por el trabajo o los requerimientos sociales. Requerimientos que, tantas veces, son invasiones o usurpaciones de la vida familiar.

Efectivamente, nuestras familias han sido afectadas por ese utilitarismo, relativismo y hedonismo que señalábamos. Se ha hecho hincapié en los bienes útiles; el bienestar: que no falte de nada, hasta el capricho; o nos hemos visto invadidos por el “todo vale”, claudicando de principios y valores sólidos; o hemos hipotecado las bases de la educación por un hedonismo craso, que ensalza la consecución del propio placer como

prioritario objetivo. Todo esto, además, se nos ofrece por todos los poros de los medios de comunicación, constituyendo una especie de red ambiental omnipresente, primordialmente a través de las redes sociales. Al mismo tiempo, decae el esfuerzo, la educación seria en virtudes, como la reflexión o la constancia o el dominio propio. Son virtudes básicas que los niños no logran nunca solos, sino desde la presencia y seguimiento de los padres y los educadores, cuya influencia –deben ser conscientes de ello- ha de contrarrestar las otras influencias mediáticas. Pero, cuántas veces, los niños están al margen de la atención familiar debida; demasiado tiempo solos, o atendidos por terceros, o “aparcados” en actividades, o conectados a la red, -cuando no capturados por estos medios-. Se dice, y es cierto, que no hay más remedio, pues hay que trabajar. Sí, pero también se puede poner el énfasis en el trabajo o incluso el ocio suplantando la irremplazable relación familiar.

Así es como ese ambiente negativo ha propiciado una desarticulación de las familias, una preeminencia del tener sobre el ser; del poseer sobre las relaciones interpersonales, conyugales, paterno-filiales, fraternales; ocasionando un individualismo feroz y una auténtica egolatría. Si, además, es incentivada por ingredientes ideológicos –como últimamente, la ideología de género- ya tenemos las bases para que se produzca la rivalidad y enfrentamientos dentro de la familia, cuando no la desarticulación completa.

En la medida en que han ido creciendo esos factores, tantas veces incentivados por posibilidades económicas y objetivos políticos, han ido devaluándose las relaciones familiares. Primero la relación conyugal: se abandona el esfuerzo por la comunión y se sustituye por la “utilización” del otro o la otra. Segundo, la relación paterno-filial, que empieza en un abandono de los propios roles y termina en una pugna de intereses. Tercero, la invasión de los factores ideológicos que incentivan los propios derechos -si es que son tales- frente a los del otro y convierten a los miembros de la familia en rivales.

Progresivamente, se queda en el olvido lo fundamental de la vida, como obviado de forma muy sutil: la relación de amor en la familia que es lo que vertebrata la vida; el amor que se cultiva con la presencia, la atención, la donación; que posee notas esenciales que no sufren adulteración o fingimiento, como el compromiso, la fidelidad, el

“encantamiento”, la intención unitiva –según la cualidad de amor-, el crédito, la intención benevolente, la felicidad¹³.

Esta urdimbre afectiva es la que estabiliza la vida. La que asume y encaja el sufrimiento, la enfermedad, y los demás problemas de toda índole, que nunca faltan. Uno crucial en nuestro momento: el paro, las dificultades económicas, las angustias que conllevan. Pero si existe familia esto se sobrelleva, si no, no. La familia es lo primero. De hecho es la que, fundamentalmente, está sosteniendo la crisis. Cuántos jóvenes en paro amparados por las familias; cuántas familias solidarias con otras que están en necesidad.

La familia es realmente la base fundamental de la sociedad; como tal, debe ser objeto primordial de atención de toda acción política y también económica. Esta atención es la medida de la prudencia política y de un adecuado desarrollo económico; tan estrechamente unidos a la influencia de los medios de comunicación. Si la familia decae, entonces decae la sociedad; la crisis de la familia denota la crisis política, económica, social.

Las experiencias básicas de la vida hunden sus raíces en la vida familiar. Este es el tema que retomó y actualizó de manera singular Juan Pablo II, con su nueva visión ética y su singular impulso a la vida familiar.

Valor y virtud unidos en el nuevo realismo, en el personalismo ético (Karol Wojtyla)

Terminamos con unos apuntes en torno a lo que supondría la restauración de la ética, de la experiencia moral y, por tanto de las costumbres y el cuerpo social, empezando por la vida familiar, sin lo cual no habrá salida de la crisis. Nos remitimos al pensamiento de Karol Wojtyla, a su singular aportación.

Hay que experimentar. Hay que empezar por la experiencia de lo que es, de lo que existe, tal como es, como se manifiesta, sin ninguna condición a priori superpuesta, ni en la experiencia, ni en el desarrollo de la misma¹⁴.

¹³ Cf. HILDEBRAND, D. Von. *La esencia del amor*, Pamplona, 1998.

¹⁴ WOJTYLA, K. *Mi visión del hombre. Ensayos de una ética personalista*. Madrid, 1997. Pg. 127.

Partir de la experiencia –concretamente de la experiencia amorosa, donde se unen amor y responsabilidad-, rastrear en esa experiencia las premisas antropológicas y metafísicas que la hacen posible, constituye el nuevo proceder metodológico para la ética. Se trata del método reductivo, que iniciara Karol Wojtyla en la llamada Escuela ética de Lublín y Cracovia. El propósito era volver a unir así el orden natural y el orden moral, restablecer aquella quiebra entre el orden del ser y el orden del deber, pero no deductivamente, sino reductivamente. Veníamos arrastrando aquella ruptura desde el emotivismo de Hume –la llamada falacia naturalista-; no se remedió con el formalismo kantiano, ni tampoco con las éticas dialógicas. En cualquiera de estos casos, la ética quedaba referenciada a la inmanencia subjetiva. Sin embargo, el ser humano, su dignidad, la experiencia de unidad entre amor y responsabilidad que la relación interpersonal delata, revelan que dignidad y amor, valor y virtud van unidos.

Esa experiencia había formado en Karol Wojtyla, -en Juan Pablo II, posteriormente-, aquella convicción de que el mal se devora a sí mismo y que el bien tiene una irresistible proyección, aunque tantas veces invisible, donde se pone de relieve que la dignidad de la persona es un valor absoluto e inviolable, que la libertad tiene su valor pero también sus límites, pues no es ningún absoluto, de que hay un vínculo necesario entre libertad, verdad y ley natural, de que hay una igual dignidad ontológica en todas las personas.

Estas convicciones le abrían paso hacia una forma creativa de relación, de diplomacia. Su secreto es que estaba perfectamente anclado en unos principios éticos y sociales, como eran: el principio del bien común, del destino universal de los bienes, respetando la propiedad privada; el principio de subsidiariedad y participación y, cómo no, el principio de solidaridad, exponente de la intrínseca sociabilidad humana. Junto a estos principios los valores sociales, inherentes a la dignidad humana, como son: la verdad, la libertad, la justicia y el amor. Así, habrá una reciprocidad entre principios y valores: los valores presentan aspectos del bien moral que los principios se proponen conseguir. Estos valores, por ende, requieren, tanto la práctica de los principios fundamentales de la vida social, como el ejercicio personal de las virtudes y, por tanto, de las actitudes morales correspondientes a los valores mismos.

En estos momentos de generalización del relativismo debe oírse de nuevo su voz: el mal se devora a sí mismo; el bien es lo único verdaderamente efectivo, también en el mundo económico, que es primero mundo humano.

DEL ESTADO BENEFACTOR AL ESTADO SUBSIDIARIO

Vicente Enciso Yzaguirre
Profesor Doctor en Economía
Universidad Católica de Ávila

1. Nacimiento y consolidación del Estado Benefactor

En los siglos XV y XVI la pérdida sucesiva de poder de la nobleza local a favor de la corona propicia en los diversos países europeos la aparición de una burocracia real, de una diplomacia real, de un ejército real, de una moneda real y de unas finanzas reales que van configurando el nacimiento del Estado moderno.

El Estado moderno, desde su nacimiento, fue evolucionado sorprendentemente con un modelo de operación basado en la ocupación constante y creciente de los ámbitos de desarrollo propios de las actividades privadas y de las actividades sociales.

Esta capacidad de ocupación se pone de manifiesto de manera notable con los movimientos económicos, tecnológicos y sociales que se producen durante la segunda mitad del siglo XVIII y principios del siglo XIX; periodo que se ha dado en denominar Revolución Industrial.

Efectivamente, la Revolución Industrial, entre otras cosas, genera grandes migraciones de mano de obra que abandona las tareas agrícolas y ganaderas para ir integrándose en los crecientes colectivos de obreros industriales y mineros.

Estos movimientos migratorios en muchos casos suponen el abandono físico de las aldeas para trasladarse a vivir a los suburbios de los pueblos y de las ciudades industriales.

Uno de las consecuencias de estos movimientos, es el desarraigo generalizado de los emigrantes respecto de su ancestral entorno familiar, cultural y social y la pérdida, entre otras, de los elementos de protección ante la enfermedad o la vejez que el entorno rural les venía suministrando de tiempo inmemorial: en la nueva sociedad industrial o minera, cesada la actividad laboral se terminaban los ingresos.

Cuando esas personas abandonan su explotación y van a la ciudad descubren que cuando dejan de trabajar, no hay ingresos; cuando se ponen enfermos, no hay ingresos; cuando envejecen, no hay ingresos. La sociedad tradicional se ha desmontado precipitadamente. Ninguno sabía que tenía que ahorrar para el futuro. Esta nueva situación produce, junto con nuevas y estimulantes oportunidades de desarrollo para los nuevos obreros, tremenda pobreza, miseria, hambruna y muerte en los nuevos y grandes grupos sociales...

Así, la Revolución Industrial -una revolución promovida por los empresarios industriales y mineros y por los comerciantes y no por los incipientes Estados- va a otorgar una nueva oportunidad, una nueva tarea para el Estado moderno ya consolidado: la protección económica y social de los súbditos. Esta nueva tarea va a ir configurando poco a poco la noción de Estado de Benefactor.

Ante la aparición de necesidades sin cobertura, ya que el propio tejido social desestructurado no es capaz de proveer, desde el Estado se trata de organizar un cierto sistema de protección a en temas como salud, vejez o discapacidad que se financia mayoritariamente con aportaciones de los afectados mediante el establecimiento de organizaciones mutuas de seguros.

La cobertura la tienen que realizar las personas que están trabajando y la administración pública solamente interviene a modo de administrador.

Sirvan de ejemplo el Seguro Social de Otto Von Bismark, que comienza a operar desde 1883 en Alemania¹ o el Instituto Nacional de Previsión puesto en marcha en España por el Duque de Dato en 1908.²

¹ Otto Von Bismark establece el Seguro Público de Salud, en 1883; el Seguro de Accidentes, en 1884; y, finalmente, las Pensiones por discapacidad y por jubilación, en 1889.

² Este Instituto, entre otras cosas, sería el encargado de catalogar y cuantificar las prestaciones económicas a las que tendrían derecho el trabajador y su familia en caso de muerte o invalidez como consecuencia de accidentes de trabajo. Además a través del Instituto se establecían requisitos en materias de higiene laboral a las empresas y se incitaba a los trabajadores a la contratación de seguros voluntarios, tanto de vejez como de enfermedad.

Posteriormente, en los Estados Unidos de América, en el año 1935, ante el crecimiento de las necesidades a cubrir, el Estado amplía la protección, que hasta entonces se financiaba con las aportaciones de los posibles afectados, con aportaciones del propio Estado a través de los ingresos fiscales³.

En el año 1935 nace el derecho del ciudadano a ser económica y socialmente protegido por el Estado. Ante una necesidad concreta de un grupo de ciudadanos el Estado obliga a una aportación por parte de todos: una vez más el Estado quita libertad individual –la de subvenir a la necesidad del prójimo– y otorga un derecho, a ser sostenido por la sociedad.

Es un camino sin retorno. Definitivamente, el camino iniciado en los Estados Unidos con la aprobación de The Social Security Act, se desarrolla en el Reino Unido en el año 1942 hasta configurar lo que podemos llamar el **Estado Benefactor**.

Efectivamente, el Informe del Lord Beveridge del año 1942 plantea una especie de contrato o de derecho social solidario que obliga al estado y a la sociedad con sus ciudadanos: Se propone un modelo de la seguridad social de un carácter integral y universal y se pretende ampliar los beneficios de la seguridad social, no solo a los trabajadores sino a toda la población.

En palabras del profesor Ordóñez, Lord Beveridge pretende que *“la seguridad social fuera entendida como un derecho social solidario que obligara a la sociedad y al Estado a proporcionar un mínimo de bienestar general, independientemente de las aportaciones que pudiera realizar cada individuo al financiamiento de los servicios. Desde esta perspectiva, se proyectó que los costos de la reforma debían ser cubiertos con los recursos fiscales del Estado y con las contribuciones específicas de los trabajadores y empresarios al nuevo sistema”*⁴.

3 Así, The Social Security Act, desde 1935 en Estados Unidos, además de incluir varios aspectos sobre bienestar general, incluía un programa de seguridad social destinado a pagar una renta continua tras su retiro a aquellos trabajadores jubilados a los 65 años o más.

4 Ordóñez Barba, G. “El Estado de bienestar en las democracias occidentales: lecciones para analizar el caso mexicano”, Región y sociedad, Vol. XIV, no. 24, El Colegio de la Frontera Norte, 2002, p.109.

El Estado Benefactor va a asumir la responsabilidad de asegurar el bienestar general. De todos los ciudadanos.

Se modifica sustancialmente el papel de esos estados incipientes que van a hacerse cargo de los problemas que plantean las necesidades sociales no cubiertas con motivo del cambio de modelo productivo.

Más adelante, con motivo de la reconstrucción necesaria después de la Segunda Guerra Mundial, el Estado irá asumiendo cada vez un papel de mayor protagonismo: La necesidad de la reconstrucción hace que el Estado triunfe definitivamente.

En las décadas posteriores se produjo un acelerado desarrollo económico, auspiciado por un desarrollo tecnológico sin precedentes, que genera tal cantidad de recursos para el Estado que se convierte en el principal inversor y consumidor nacional.

Paralelamente y siguiendo la doctrina intervencionista de asunción por parte del Estado de la responsabilidad individual de los administrados⁵, este desarrollo económico trajo consigo un desarrollo constante del **Estado Benefactor** hasta convertirse éste, al inicio del siglo XXI, en el principal actor económico en los países del primer mundo.

Así, en nuestros días han cambiado los comportamientos y los objetivos de muchos ciudadanos: Vivir del Estado, con miedo a ser sancionado, pero que todo lo da gratis.... Esta nueva misión del estado del bienestar como responsabilidad social del **Estado Benefactor** se caracteriza por:

- **La responsabilidad** del bienestar no es personal **es colectiva**. El Estado es el agente principal del bienestar social. La sociedad civil y los mercados no son más que agentes, que en todo caso gestionan concesiones que les da el Estado. El que tiene el control y el poder es el **Estado Benefactor**.

⁵ Una manifestación de esa cultura de asunción por parte del Estado Benefactor todas las conductas individuales y exonerar de responsabilidad personal a los ciudadanos es, por ejemplo, la campaña de la Dirección General de Tráfico “No podemos conducir por tí” cfr <http://www.dgt.es/revista/archivo/pdf/num171-2005-Campana.pdf>. Si hubieran podido... ¡lo hubieran hecho!

- Su actividad **es universal respecto a las personas**. Los servicios sociales están dirigidos a todos los grupos de renta, y para acceder a ellos no es necesario pasar ningún tipo de control de ingresos.
- Su actividad **es universal respecto a los servicios**. “Mantenimiento de un nivel mínimo de vida, entendiendo como un derecho social, es decir, no como caridad pública para una minoría, sino como un problema de responsabilidad colectiva hacia todos los ciudadanos de una comunidad nacional, moderna y democrática”⁶. Y si surge un problema... se crea “un ministerio”, para solucionarlo.
- **“Todo es gratis”**. Esto implica impuestos cada vez más altos para financiar unos crecientes servicios de bienestar y unos altos niveles de transferencias. Sirvan como ejemplo, las rentas no contributivas para desempleados de larga duración, salario para los jóvenes, etc....; no sólo de los servicios de bienestar.
- **Falta de libertad**. El ciudadano tiene que contribuir, si o si; y debe utilizar el colegio, el centro de salud, etc. que le sea asignado; los servicios absolutamente orientados, igualitarios, los monopolios públicos excluyentes... y solo pueden pretender poder actuar libremente quienes tengan suficiente renta para subvenir al gasto colectivo y además volver a pagar colegio, medico y demás de servicios de bienestar de provisión privada...
- **Orientación igualitarista**. El esfuerzo personal y el mérito propio no tienen cabida en el **Estado Benefactor**.

2. Consecuencias no deseadas del desarrollo del Estado Benefactor

El desarrollo del **Estado Benefactor** ha traído consigo una serie de consecuencias no deseadas que lo han ido llevando hacia una situación, como veremos, crítica.

Los problemas generados por el citado desarrollo, sin ánimo de ser una enumeración exhaustiva, son:

- **La dimensión del Estado Benefactor no tiene final. Crece cada vez más. Tanto en épocas de crecimiento como de depresión**

⁶ Mishra, R. *El estado de bienestar después de la crisis: los años ochenta y más allá*. En Muñoz de Bustillo (comp.): *Crisis y futuro del estado de bienestar*. Alianza Universidad. Madrid, 1989.

Aumenta a medida que aumentan sus prestaciones y que se pasa de un sistema inicial de administración de la previsión individual a un sistema cuasiuniversal de responsabilidad estatal de la vida de los ciudadanos...

Los servicios del bienestar no tienen final, es decir, siempre surgen nuevas necesidades y por tanto siempre crecen: vacaciones de la tercera edad, la pastilla del día después, operaciones de cambio de sexo, etc.

No tiene final. En épocas de crecimiento, porque los ingresos públicos aumentan y resulta políticamente correcto, y electoralmente efectivo, que el Estado cubra gastos de los ciudadanos; y en épocas de depresión, porque es difícil reducir el gasto social ya comprometido anteriormente y, además, habrá que subvenir las nuevas necesidades derivadas del paro y de la pobreza creciente...

- **Efecto del aumento impositivo para la financiación del Estado Benefactor.**

Los cambios derivados en la sociedad beneficiaria exigen una imperiosa necesidad de financiación basada en una creciente subida de impuestos. Pagando más los que obtienen renta, aunque en muchos casos sea para financiar servicios a favor de otros que nunca podrán ver cubiertos ellos. Por ejemplo, ni podrán ir de vacaciones tantos días como los pensionistas, no podrán acceder a los estudios universitarios, etc. Contribuir se hace cada vez más enojoso.

- **A mayor presión fiscal menor recaudación.**

El aumento de la presión fiscal tiene al inicio un efecto positivo sobre la recaudación: cuanto más sube la presión fiscal, es mayor la recaudación. Este crecimiento se va minorando hasta que se estanca y comienza a decrecer: la gente deja de trabajar o se va a otro país a trabajar. Es el conocido efecto Laffer.⁷

Al final, sirvan de ejemplo las economías colectivistas, llega un momento que nadie quiere trabajar. La subida de los impuestos tiene un límite y, por tanto la financiación del **Estado Benefactor**, también.

⁷ "The Ellipse: An Explication of the Laffer Curve in a Two-Factor Model," The Financial Analyst's Guide to Fiscal Policy, p. 1-35. Greenwood Press. New York, 1986.

- **Efecto ético derivado del aumento impositivo y del aumento de prestaciones. El Riesgo moral.**

Por una parte, los programas desarrollados por el **Estado Benefactor**, sufragados por tipos marginales impositivos elevados, pueden desincentivar y deprimir el ahorro los individuos y, por tanto, desincentivar la existencia de emprendedores o trabajadores dispuestos a aumentar sus prestaciones laborales.

Además, se puede caer en la llamada trampa del desempleo que se basa en la poca o, incluso, nula diferencia que puede llegar a existir entre los ingresos del trabajo y los resultantes de la ausencia del mismo, vía prestaciones. Incluso, la existencia de prestaciones que serán recibidas por los individuos siempre que no se alcance un determinado nivel de ingresos o prestaciones que deberían ser recibidas en situaciones extraordinarias: trabajar menos o defraudar más. Es decir, como señala el profesor Lindbeck, “un tipo impositivo elevado convierte la honestidad en algo caro... ya que el individuo podrá mejorar su situación económica considerablemente si comete fraude fiscal... Cuanto más cara sea la honestidad, más escasa debemos suponerla.”⁸

- **Ineficiencia del Estado en la provisión y producción de los bienes y servicios del bienestar.**

Es una falacia sostener que los poderes públicos cuenten con un nivel de eficiencia y rigor en la provisión y producción de los bienes y servicios mayores que el que tienen los propios individuos u otras instituciones privadas. Para ser eficiente en la producción de bienes y servicios hay que ser profesional y estar sometido a una cuenta de resultados.

El Estado es muy ineficiente en la provisión sustituyendo al mercado. Sirvan de ejemplo las sociedades colectivistas en las que solamente el estado realiza la provisión de todos los bienes y servicios.

⁸ Lindbeck, A., y otros. Herce, J.A. y Huerta de Soto, J. (coord.). *Perspectivas del Estado del Bienestar: devolver responsabilidad a los individuos, aumentar las opciones*. FAES. Madrid, 2000.

- **Ineficiencia del Estado en la gestión de asignación y reasignación de recursos por parte del estado.**

Es estado por su organización burocrática tiende a generar deseconomías de escala y por su falta de sensibilidad ante los mercados, sustituyendo las decisiones de los mismos por decisiones políticas de los gestores del momento, tiende a utilizar muchos recursos más de los necesarios para hacer cosas que aportan muy poco valor . Así, el Estado desorienta con sus políticas la asignación de recursos y resulta aún más desorientador en las políticas de reasignación afirmando ser capaz de redistribuir ejerciendo un efecto anticíclico.

3. La quiebra del Estado Benefactor y el nacimiento del Estado Posibilitador.

La recesión que venimos soportando en España desde 2007 ha puesto de manifiesto la quiebra del **Estado Benefactor**. La caída del crecimiento del PIB ha multiplicado por tres la tasa de desempleo, por falta de producción. Los efectos en las sobre los Presupuestos Generales del Estado, en los que pesa mucho la educación y la sanidad, son devastadores. En los Presupuestos Generales del Estado el gasto social ha pasado en cinco años de representar el cincuenta por ciento a llegar a sobrepasar el sesenta por ciento. El efecto del decrecimiento del PIB, el paro y el incremento consiguiente del gasto social es la aceleración en el aumento del endeudamiento. Estamos sumidos en una situación de desconcierto que se ha transmitido a toda la sociedad española. No es una crisis financiera, el **Estado Benefactor** ha entrado en crisis de muerte: ¡el tamaño del Estado es completamente insostenible! Pero esto ya se ha produjo en Suecia en los años noventa del siglo pasado.

3.1. ¿Qué pasó en Suecia?

Resulta esclarecedor el libro de Mauricio Rojas y su análisis de la crisis sueca del año 1991.⁹

⁹ Rojas, M. *Reinventar el Estado del Bienestar*. Gota a Gota Ediciones. Madrid, 2010.

Independientemente de las causas que lo generaron, el itinerario crítico de Suecia fue similar al español:

En Suecia el PIB *pér capita* y la tasa de crecimiento del PIB cayeron de forma acumulada entre los años 1991 y 1993. Del mismo modo, la tasa de desempleo creció de forma considerable a partir de 1990. Así, entre los años 1990 y 1994 se perdieron más de medio millón de empleos en Suecia, empleos que representaban aproximadamente un 10% de todo el empleo del país. Por otra parte, debido al drástico descenso de la población activa y al descenso del producto interior bruto, se resintió considerablemente la capacidad recaudatoria del Estado. De esta forma, motivado por el descenso en el número de trabajadores que aportaban ingresos vía cargas fiscales se redujeron considerablemente los ingresos disponibles para el Estado.

El descenso de los ingresos tampoco pudo ser compensado vía aumento de la carga tributaria del contribuyente ya que el nivel impositivo ya había aumentado significativamente para poder financiar la provisión de los servicios crecientes de bienestar por parte del Estado. Al mismo tiempo que el volumen de recaudación estatal descendía, esta disminución de ingresos no pudo verse compensada con una reducción del gasto público. Al contrario, se produjo un aumento considerable del mismo como consecuencia del aumento de las prestaciones por desempleo y de otros gastos sociales producidos por el mayor número de personas dependientes como consecuencia de la disminución de sus ingresos.

Con todo esto, el gasto público de Suecia llegó en 1993 al 72,4% del Producto Interior Bruto, cifra desconocida hasta entonces. La consecuencia directa de la incapacidad de sufragar los gastos vía ingresos condujo a un aumento sin precedentes en el déficit público que llevó a alcanzar el 10,2% del Producto Interior Bruto en 1993. El aumento del déficit tuvo que ser financiado con el consiguiente incremento del nivel de deuda pública, que llegó a duplicarse entre 1990 y 1994. ¿No recuerda el itinerario sueco a la realidad española actual?

3.2. ¿Cuál fue la solución sueca?

La solución sueca se basó en tres pilares: Recortes, abandono del tipo fijo de cambio y cambio de modelo de bienestar.

En primer lugar recortes. Como ocurre en cualquier crisis económica, el primer objetivo del Estado fue contrarrestar los efectos directos de la crisis fiscal y presupuestaria. En lo referente a los servicios del bienestar las consecuencias directas fueron claras:

- Una reducción de los beneficios sociales, reduciendo el porcentaje del salario a recibir en caso de prestación o reduciendo los niveles máximos a percibir;
- una reducción del personal dedicado a la prestación de servicios públicos, entre ellos los dedicados a la prestación de los servicios del bienestar: *“la reducción del personal fue a su vez drástica y el empleo público se redujo en 157.000 personas entre 1991 y 1997”*; ¹⁰
- y un aumento en el precio ya cobrado por la provisión de ciertos servicios o el cobro por servicios antes gratuitos. Lógicamente, los servicios gratuitos lo eran debido a que ya habían sido pagados previamente por los ciudadanos vía impuestos.

En segundo lugar, abandono del sistema de tipo de cambio fijo. El cambio flotante favoreció el repunte de la economía sueca. En la segunda mitad de los años noventa, la maquinaria industrial sueca ya había conseguido devolver al país a una situación de superávit fiscal que permitió empezar a reducir los altos niveles de deuda pública.

En tercer lugar, ante una gestión poco eficaz de los servicios del bienestar por parte de las administraciones públicas, **mejora de eficacia en la producción de los servicios de bienestar social mediante la incorporación de criterios de competencia.**

Desde el lado de la oferta, por la apertura a la iniciativa privada del monopolio público de producción de los servicios del bienestar. Para romper este tradicional monopolio se emprendieron, explica Mauricio Rojas ¹¹ *“(…) una serie de reformas que van desde la privatización total o parcial de importantes compañías públicas – especialmente en el área de telecomunicaciones, transportes urbanos, infraestructura y producción de energía – a la desregulación de otras áreas donde las empresas públicas han sido*

¹⁰ Id. Id. Rojas, M.

¹¹ Id. Id. Rojas, M.

sometidas a la competencia – *principalmente transportes pero también actividades tan diversas como la provisión de empleos o los servicios de correo* – y la generalización del sistema de licitaciones dentro del sector público, *así como la libertad de abrir escuelas, centros de salud y muchas otras actividades cuya demanda está regulada ya sea por el sistema de vales del bienestar o por pagos directos del sistema fiscal vía licitaciones*”. Esta apertura al sector privado también afectó al propio concepto de empleado público. (...) *los funcionarios públicos suecos, salvo casos muy limitados como es el de los jueces, no gozaban de privilegios especiales como puede ser la inmovilidad en sus cargos*”. Esta es la razón por la que el proceso de privatizaciones e incorporación de la producción privada no fuera visto por el elevado número de empleados públicos como una amenaza y que incluso muchos de los sindicatos afectados por este proceso liberalizador estuvieran a favor del mismo.

Desde el lado de la demanda, por la posibilidad de elección de los ciudadanos respecto a los servicios del bienestar a recibir. Si hasta entonces a cada ciudadano sueco le correspondía una guardería pública, una escuela pública, un hospital público...con la incorporación de empresas privadas en la producción de estos servicios, se permitió a los ciudadanos libertad de elección en sus decisiones de consumo de los servicios de bienestar. El principal exponente de este nuevo modelo fue la aparición de los denominados *vouchers* o vales del bienestar. Esta reforma pionera en educación se extendió a otros sectores del bienestar como fueron servicios a la dependencia, servicios a ancianos, servicios de la salud, etc.

3.3. El Estado Posibilitador

La salida sueca de la recesión por la insostenibilidad del **Estado Benefactor** se produce por la creación de lo que podemos llamar el **Estado Posibilitador**. La ineficiencia del Estado respecto a la producción de los servicios de bienestar social provoca el cambio de modelo: en Suecia se pasa de un modelo de provisión y producción pública a un modelo de provisión pública y producción pública o privada en función de la eficiencia económica.

Este cambio es posible por la flexibilidad del mercado de trabajo en Suecia –los sindicatos nunca permitieron que los funcionarios tuvieran un trabajo vitalicio- y al disminuir el coste de los servicios de bienestar se reducen los impuestos y las cargas sociales dando lugar a una economía mucho más competitiva en los mercados internacionales.

Las características del **Estado Posibilitador** son entre otras:

- **El Estado** no es el único responsable se convierte en un **agente complementario** con el resto de las iniciativas sociales.
- La universalidad se enfoca solamente a los **servicios más básicos**.
- La **responsabilidad individual** comienza a tener espacio social.
- Los impuestos son altos pero se atenúan ya que las **transferencias comienzan a ser decrecientes**.
- **Hay cierta libertad de elección** para acudir a los servicios.
- **Orientación a la creación de oportunidades** frente a una orientación colectivista.

3.4. ¿España hacia el Estado Posibilitador?

En cierto sentido parece que España se dirige hacia la solución sueca. Así, España ha acometido algunos **recortes** –aunque tiene pendiente profundizar más en la austeridad de las administraciones públicas y redimensionar el número de empleados públicos-; España, a través de la cotización del euro, mantiene en cierta manera un **tipo de cambio flotante** –que con su bajada durante los últimos tiempos ha permitido un mejor comportamiento de las exportaciones en los países terceros a la zona euro-; pero España no ha sido capaz de introducir **condiciones de mercado para la producción de servicios de bienestar social** a nivel global; ya que, aunque mantiene un sistema dual de producción de estos servicios, sostiene servicios de producción pública aunque resulten casi siempre ineficientes desde el punto de vista económico y en algunos casos, como en el de la educación obligatoria, aunque resulten caros y malos.

Hay muchos pasos que dar pero el ejemplo sueco nos hace ver que existe una solución de éxito ya probada; aunque dos escollos importantes que harán difícil la transición hacia un **Estado Posibilitador** en España son la duplicidad de funciones existente entre

las distintas administraciones y, sobre todo, la rigidez del mercado de trabajo de empleados públicos... pero, por bien de todos, antes o después el Estado no tendrá más remedio que resolver.

4. El estado Subsidiario

En momentos de crisis, se suele producir algo recurrente y es que aquellos que tienen más sosiego para reflexionar suelen ir marcando las claves de los problemas reales que se van presentando. Así como en la España del siglo XVI son los economistas escolásticos los que preocupados por la ética de los negocios ponen las bases de la posterior teoría económica general; durante las últimas décadas del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX, a través de la doctrina de los Papas, se va configurando un principio regulador de las relaciones de los ciudadanos y el Estado: el principio de subsidiaridad.

Las sociedades actuales de una buena parte del mundo en nada se parecen a aquellas sociedades desarmadas por la revolución industrial en las que los individuos habían perdido todos los posibles estabilizadores sociales ante el cambio de los sistemas productivos.

Pero la creciente y progresiva irrupción de los Estados en la esfera personal y privada de los ciudadanos llama la atención desde bien pronto a muchos pensadores.

Esta preocupación en el seno de la Iglesia Católica da lugar a una continuada y cada vez más clara definición del problema y de sus soluciones y se va configurando lo que después se ha denominado Principio de Subsidiaridad en la regulación de las relaciones entre los gobiernos y los gobernados.

Así, en el año 1891, ante la situación evidente del estado creciente y el ciudadano menguante, el Papa León XIII, en la encíclica *Rerum Novarum*, sale al paso de esta tendencia tan peligrosa para la libertad y la responsabilidad individual.

León XIII dirá: *“No es justo, según hemos dicho, que ni el individuo ni la familia sean absorbidos por el Estado; lo justo es dejar a cada uno la facultad de obrar con libertad hasta donde sea posible, sin daño del bien común y sin injuria de nadie.”*¹²

En sus palabras, el Estado no puede anular la libertad del ciudadano. El ciudadano tendrá que ser responsable de su vida y las organizaciones colectivas serán responsables de aquellas cuestiones para las que hayan sido designadas por sus miembros, pero no podrán ser las responsables de la vida de los ciudadanos.

Posteriormente, cuarenta años más tarde, el Papa Pío XI, apunta las bases que configuran este principio: *“No se puede quitar a los individuos y dar a la comunidad lo que ellos pueden realizar con su propio esfuerzo e industria, así tampoco es justo, constituyendo un grave perjuicio y perturbación del recto orden, quitar a las comunidades menores e inferiores lo que ellas pueden hacer y proporcionar y dárselo a una sociedad mayor y más elevada, ya que toda acción de la sociedad, por su propia fuerza y naturaleza, debe prestar ayuda a los miembros del cuerpo social, pero no destruirlos y absorberlos.”*¹³

La organización superior debe respetar las competencias de la inferior y ese mismo principio debe presidir las relaciones entre las organizaciones y los individuos que a ellas pertenecen, sin *“destruirlos ni absorberlos.”*

Esta doctrina, del Principio de Subsidiaridad, se hace aún más elocuente en palabras del Papa Juan Pablo II; quien tras enunciar el citado principio - *“El Estado totalitario tiende, además, a absorber en sí mismo la nación, la sociedad, la familia, las comunidades religiosas y las mismas personas. Defendiendo la propia libertad, la Iglesia defiende la persona, que debe obedecer a Dios antes que a los hombres; defiende la familia, las diversas organizaciones sociales y las naciones, realidades todas que gozan de un propio ámbito de autonomía y soberanía”*¹⁴ - añade un aspecto más que significativo: la

¹² León XIII, Carta Encíclica *Rerum novarum*. Sobre la situación de los obreros. 15.05.1881. Parágrafo 48.

¹³ Pío XI, Carta Encíclica *Quadragesimo anno*. Sobre la restauración del orden social en perfecta conformidad con la ley evangélica. 15.05.1931. Parágrafo 5.78.

¹⁴ Juan Pablo II. Carta Encíclica *Centesimus annus*. En el centenario de la *Rerum Novarum*. 01.05.1931. Parágrafo 48.

estructura social de orden superior no solo debe respetar a la de orden inferior sino que debe sostenerla y ayudarla en caso de necesidad.

Así, el Papa Juan Pablo II, añadirá: *“En este ámbito también debe ser respetado el principio de subsidiariedad. Una estructura social de orden superior no debe interferir en la vida interna de un grupo social de orden inferior, privándola de sus competencias, sino que más bien debe sostenerla en caso de necesidad y ayudarla a coordinar su acción con la de los demás componentes sociales, con miras al bien común.”*¹⁵

El Principio de Subsidiaridad va tomando relevancia en el discurso de los que tienen a su cuidado las diversas estructuras organizacionales en el mundo.

Finalmente, este principio es recogido por primera vez en el ámbito de los textos constitutivos con carácter internacional de una manera totalmente explícita, en el Tratado de Maastricht, Constitutivo de la Unión Europea, a propuesta del entonces Presidente, Jacques Delors, como regla de juego fundamental en las relaciones de la Unión respecto a los Estados miembros y como garantía de cohesión dentro de la propia Comunidad.

Así, el Preámbulo del citado tratado dice: *“Resueltos a continuar el proceso de creación de una unión cada vez más estrecha entre los pueblos de Europa, en la que las decisiones se tomen de la forma más próxima posible a los ciudadanos, de acuerdo con el principio de subsidiariedad.”*¹⁶ Y el Artículo 3 B añade: “La Comunidad actuará dentro de los límites de las competencias que le atribuye el presente Tratado y de los objetivos que éste le asigna. En los ámbitos que no sean de su competencia exclusiva, la Comunidad intervendrá, conforme al principio de subsidiariedad, sólo en la medida en que los objetivos de la acción pretendida no puedan ser alcanzados de manera suficiente por los Estados miembros, y, por consiguiente, puedan lograrse mejor, debido a la dimensión o a los efectos de la acción contemplada, a nivel comunitario. Ninguna

¹⁵ Id. Id. Juan Pablo II. Parágrafo 45.

¹⁶ Preámbulo del Tratado de la Unión Europea. Diario Oficial n° C 191, de 29 de julio de 1992.

acción de la Comunidad excederá de lo necesario para alcanzar los objetivos del presente Tratado.»¹⁷

Jacques Delors propicia que se introduzca el principio de subsidiariedad en el Tratado de la Unión Europea en el año 1992, queda definido como que la Unión sólo intervendrá cuando sea necesario -y se entiende por necesario si algún estado miembro pone en riesgo las cuatro libertades-; y matiza que sólo lo necesario.

Esta doctrina se mantiene en el texto del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea que vuelve a recoger en su artículo 5 repite el texto del artículo 3B del Tratado Constitutivo de la Unión Europea repitiendo: "La Comunidad actuará dentro de los límites de las competencias que le atribuye el presente Tratado y de los objetivos que éste le asigna. En los ámbitos que no sean de su competencia exclusiva, la Comunidad intervendrá, conforme al principio de subsidiariedad, sólo en la medida en que los objetivos de la acción pretendida no puedan ser alcanzados de manera suficiente por los Estados miembros, y, por consiguiente, puedan lograrse mejor, debido a la dimensión o a los efectos de la acción contemplada, a nivel comunitario. Ninguna acción de la Comunidad excederá de lo necesario para alcanzar los objetivos del presente Tratado."¹⁸ La aplicación de este principio a los Estados conllevaría con facilidad a configurar la idea del **Estado Subsidiario** que supondría un paso más allá del **Estado Posibilitador** y supondría un redimensionamiento de la estructura del estado actual.

El **Estado Subsidiario** se configuraría con características propias:

- **La sociedad civil y el mercado serían el agente principal** en la provisión y en la producción de los servicios de bienestar social.
- **El Estado adoptaría un papel subsidiario** mayoritariamente enfocado a la atención de los **grupos vulnerables**.
- **Flexibilidad de los mercados de trabajo**.
- Los **impuestos bajos y niveles de transferencias muy bajos**. La anulación de las cargas sociales hará que la competitividad sea mayor y los salarios subirán.
- **Pluralidad de oferta** de servicios de bienestar.

¹⁷ Artículo 3B del Tratado de la Unión Europea. Diario Oficial n° C 191, de 29 de julio de 1992.

¹⁸ Artículo 5 de la Versión Consolidada Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea. Diario Oficial de las Comunidades Europeas. 24.12.2002.

- **Total libertad de elección.**
- La **responsabilidad individual** vehículo preferente para la obtención de los servicios de bienestar.

5. **A modo de conclusión**

El **Estado Benefactor** ha llegado a su nivel de insostenibilidad. El Estado en la configuración que lo conocemos en la actualidad está tocando a su fin. La experiencia de Suecia nos presenta una solución temporal para una cierta pervivencia del Estado como actor principal de las realidades socioeconómicas de los pueblos. El **Estado Posibilitador** no es más que un arreglo para que todo siga igual: ante el horror de que los ciudadanos gobernemos libremente nuestras vidas el Estado se presenta como el instrumento pacificador ante unos ciudadanos intrínsecamente egoístas, perversos o incapaces de poder gestionar nuestro bien personal y común.

Ni con el **Estado Benefactor** ni con el **Estado Posibilitador** se va a poder superar la crisis actual o las sucesivas crisis futuras: estos desequilibrios no se resuelven con dinero. El problema es la estructura ineficiente del estado que nos llevará antes o después a situaciones semejantes.

Suecia ha sido un ejemplo de mejora pero resulta a todas luces insuficiente. Los Estados del primer mundo apenas han asumido la revolución de las TIC y siguen empleando masivamente mano de obra para la gestión de sus actividades y, además, los ciudadanos del Siglo XXI estamos suficientemente cualificados como para no necesitar la tutela de nadie para poder asumir la responsabilidad de nuestras vidas.

Solamente el **Estado Subsidiario** podrá enfrentar un futuro de éxito. Un Estado moderno, con bajo nivel de empleo y mucha tecnología; con una sociedad civil capaz de producir y proveer los servicios de bienestar social, con impuestos muy bajos y con casi nulos niveles de transferencia –solamente para la protección de los grupos vulnerables-; con mercados de trabajo flexibles; sin cargas sociales; con total libertad de elección por parte de los ciudadanos de cualquier bien o servicio; y, finalmente, con una sociedad cuyas relaciones estén basadas en la responsabilidad personal.

En definitiva, un Estado que nos permita a los ciudadanos ser finalmente responsables de nuestras vidas.

LA CRISIS Y LOS ECONOMISTAS

Victoriano Martín

Catedrático de Historia del Pensamiento Económico

Universidad Rey Juan Carlos

El título de este trabajo es La crisis y los economistas, porque creo que, como profesión, hemos quedado bastante mal parados. El grueso del trabajo está dedicado a explicar esta desconfianza en la profesión y, puesto que el origen de la crisis está en los mercados financieros, otra parte importante del trabajo se detiene en los factores monetarios. Me referiré brevemente a los orígenes de la crisis y sus semejanzas con la de 1929. Se señalan las causas que facilitaron la burbuja financiera, especialmente las facilidades monetarias con unos tipos de interés excesivamente bajos y la falta de regulación de los mercados financieros. La famosa regulación de los mercados financieros fue el resultado de un caso claro de captura del regulador. Como mencionaba más arriba, el grueso del ensayo está dedicado a los problemas monetarios y a las políticas equivocadas de los gobiernos para salir de la crisis. Constantemente haremos referencias al caso español.

Algunas causas que explican el desconcierto

El desconcierto, hace tiempo que se apoderó de las mentes de los economistas como profesión. Desde los primeros momentos del estallido de la crisis, una parte importante del gremio que nunca había creído ni en el mercado, ni en la eficiencia de la libertad económica dentro de un marco regulatorio adecuado, ni mucho menos en la capacidad explicativa de la Teoría Económica: pseudokeynesianos, partidarios de la economía crítica y relativistas en general, se apresuraron a extender el certificado de defunción de la economía como disciplina. Todo ello encontró un terreno abonado en la gente que comenzó a increpar a los economistas de forma generalizada por ser incapaces de predecir el futuro.

Desde entonces, el deterioro de nuestra disciplina ha avanzado a pasos agigantados. Una serie de circunstancias son capaces de explicar este fenómeno: por una parte, lo que podíamos denominar el núcleo duro del análisis en el ámbito académico, en el que han ido ganando terreno investigadores procedentes del mundo de las ciencias duras; físicos,

matemáticos, e ingenieros, reciclados pero sin abandonar en absoluto el bagaje de su formación originaria, predominan en los departamentos de Economía de la mayoría de las universidades del mundo, inundando en el mejor de los casos las revistas especializadas de complicados modelos matemáticos de equilibrio general, dejando de lado el mundo, mucho más fructífero, del análisis parcial para descubrir las relaciones de causalidad y no confundir causas con efectos, práctica demasiado frecuente dentro de nuestra profesión. Y lo que es más grave de todo, una legión de discípulos de aquellos académicos se convirtieron en *brokers*, artífices a su vez de la denominada ingeniería financiera, aquella economía financiera ausente de toda regulación, pues la denominada autorregulación era una pieza esencial del credo-aquelarre que nos hundió en el apocalipsis tenebroso en que nos encontramos sin que se vislumbren los más mínimos indicios de salida de este laberinto.

Es cierto que los protagonistas de tantas fechorías encontraron un terreno abonadísimo en un contexto de amplias facilidades monetarias reforzadas por unos tipos de interés excesivamente bajos. Quienes con más ardor defendieron la regulación de los mercados financieros, culpan ahora a la autoridad monetaria de no haber cumplido con su misión de supervisión y control a fin de justificar lo injustificable, como es la excepción del mercado a través de los rescates, con el resultado no sólo de hundirnos en la recesión, sino también de que ésta perdure *sine die*. Pero es que, además, aunque los culpables no quieran reconocerlo, se trata de uno de los ejemplos más claros de captura del regulador con los efectos tan perversos y de todos conocidos.

Un daño no menor han causado los keynesianos vulgares que jamás leyeron a Keynes o, en todo caso, no lo entendieron, y sus propuestas disparatadas en un ambiente asfixiado por las deudas como consecuencia de un gasto público desbocado y sin freno, y dominado por la incertidumbre, la falta de confianza y el pesimismo, lo que explica la ineficiencia de la política monetaria. Finalmente tenemos que referirnos a la legión de opinadores en general, que adoptan como dogma de fe los disparates de los pseudokeynesianos.

A todo esto hay que añadir la voracidad enfermiza de los políticos de cualquier pelaje, que como ya dijimos en estas mismas páginas, citando a Sir John Hicks (1904-1989) desde tiempos inmemoriales los gobernantes “casi siempre estaban a la cuarta pregunta, ... y por supuesto, sólo han estado apurados de dinero desde que empezaron a usarlo”.

Es cierto que en la actualidad se encuentran en una de “las más desesperadas situaciones por su escasez de dinero”.

Pues bien, al menos desde los siglos XIII, XIV y XV, los teólogos medievales denunciaron el comportamiento depredador de los gobernantes, manifestado en las constantes recaudaciones e impuestos excesivos. En aquella época tan temprana comenzó a recorrerse el largo camino para desligar de los gobernantes la gestión y el manejo del dinero; camino que culminaría a finales del siglo pasado con la independencia de los bancos centrales. Pero no dura mucho la alegría en la casa del pobre. En la actualidad, la opinión de que los bancos centrales deben volver a ser controlados por los gobiernos se está extendiendo como una mancha de aceite. ¡Que Dios nos coja confesados! Caminamos a marchas forzadas a la financiación del gasto público con inflación, lo que provocará mayores ineficiencias en la economía en forma de altos niveles de inflación con paro.

El papel del dinero

Los economistas, con demasiada frecuencia, han confundido la demanda de préstamos con la demanda de dinero, sin darse cuenta que la demanda de préstamos implica un aumento de la oferta monetaria a través del multiplicador del dinero, que es la cantidad del mismo que genera el sistema con cada unidad monetaria de reservas procedentes del coeficiente del mismo nombre, que a su vez es la fracción de los depósitos que tienen los bancos en sus cajas y que les permite crear dinero. Pero además, cuando alguien pide un crédito al banco no es para quedarse con el dinero, sino para comprar mercancías u otro tipo de activos, sean terrenos, inmuebles o activos mobiliarios; por consiguiente, el prestatario vende dinero y compra mercancías o activos inmobiliarios o mobiliarios. De ahí que la demanda de dinero sea muy baja en épocas de auge, con los tipos de interés bajos y amplias facilidades monetarias, como estaba ocurriendo hasta 2007, en que la alquimia financiera saltó por los aires. A partir de aquí, el pánico se adueñó de los mercados y de las gentes y la inflación de activos que había tenido lugar en la década precedente a 2007 se transformó en una caída vertiginosa de los precios y los bancos que tenían que haber quebrado, al ser rescatados por los gobiernos inundaron

sus balances de los activos tóxicos que nos siguen trayendo de cabeza y se llevaron por delante a un número muy considerable de empresas en Estados Unidos y Europa. La incertidumbre y la falta de confianza, a su vez, se adueñaron de las mentes de personas e instituciones, lo que explica que unas y otras prefirieran dinero a otro tipo de mercancías o activos.

Es esto lo que explica que todos los aumentos de la cantidad de dinero, salvo leves altibajos en el crecimiento económico y el empleo en Estados Unidos, no hayan producido efectos significativos en la economía de los diferentes países afectados por la crisis, que dura ya cinco años. Lo más grave es que no pasará mucho tiempo sin que los aumentos en la cantidad de dinero, más allá de los aumentos en la producción de bienes y servicios intercambiables por el mismo, nos muestren su peor rostro, esto es, el de la inflación con altos niveles de paro. ¿Recuerdan las cifras de inflación y paro de finales de la década de 1970 de más de un 20% en ambas variables? Y todo ello en nombre de Keynes.

A este respecto hay que referirse al caso alemán, cuyo Banco Central garantizó durante más de 50 años la estabilidad del valor del marco, librando al país de la peste de la inflación y el paro, gracias a lo cual pudo acoger a una parte importante de los excedentes laborales del campo español.

Pero además, las políticas de oferta, que venían defendiendo los críticos de las políticas presuntamente keynesianas, de gasto público, dinero fácil y política de rentas, al imponerse en la década de 1980 pusieron de manifiesto no sólo las falacias y disparates de las políticas de los keynesianos, también refutaron la validez de la curva de Phillips, que relacionaba negativamente la inflación y el desempleo.

Todo esto viene a cuento porque volvemos a tropezar repetidamente en la misma piedra. Por una parte, se sigue pidiendo la financiación del gasto público con inflación; ya sé que no lo dicen así, pero piden que el Banco Central Europeo compre deuda pública, que es lo mismo. Y por otra, hay un intento deliberado de los políticos de hacerse con el control de los bancos centrales, ayudados por un estado de opinión que intenta resucitar a un Keynes que nunca existió y que de cualquier forma debe de estar removiéndose en su tumba si está al corriente de lo que se defiende en su nombre.

El dinero, no cabe duda que es una de las instituciones más importantes de la economía, surgió para evitar los inconvenientes del trueque y Adam Smith resaltó la importancia del mismo para aumentar la productividad de la economía. El propio Keynes se refirió a su importancia pero también a las consecuencias de viciarlo, cuando en su obra *Las consecuencias económicas de la paz* (1920, Edición 1987, cap. VI, pp. 152-153), comentaba “Se dice que Lenin ha declarado que el medio mejor para destruir el sistema capitalista es viciar la circulación. Con un proceso continuado de inflación, los gobiernos pueden confiscar, secreta e inadvertidamente, una parte importante de la riqueza de los ciudadanos. Por este método, no solo confiscan, sino que confiscan arbitrariamente; (...) La contemplación de esta reorganización arbitraria a favor de los ricos atenta no sólo a la seguridad, sino a la confianza en la equidad de la actual distribución de la riqueza. Los favorecidos por este sistema, aun más de lo que merecen y aún más de sus esperanzas o deseos, se convierten en especuladores, objeto del odio de la burguesía, a la que la inflación ha empobrecido, no menos que al proletariado. Como la inflación sigue y el valor real de la moneda tiene grandes fluctuaciones de mes a mes, todas las relaciones permanentes entre deudores y acreedores, que constituyen el primer fundamento del capitalismo, se desordenan tan profundamente que llegan a no tener sentido, y el procedimiento para hacer dinero degenera en un juego y en una lotería.

Lenin tenía, ciertamente razón. No hay medio más sutil ni más seguro de trastornar las bases existentes de la sociedad que envilecer el valor de la moneda. El procedimiento pone todas las fuerzas recónditas de las leyes económicas del lado de la destrucción, y lo hace de manera tal que ni un solo hombre, entre un millón es capaz de notarlo”.

Como señala Sir. John Hicks, en *Una Teoría de la Historia Económica* (1969, cap. VI), “si algo enseñan los libros de historia sobre los reyes (...) es que casi siempre estaban a la cuarta pregunta. Por supuesto, sólo han estado apurados de dinero desde que empezaron a usarlo: pero desde entonces ésta parece haber sido su situación normal”.

De ahí el interés de los gobiernos por controlar la emisión de dinero. Desde la Edad Media, quienes han escrito sobre dinero denunciaron las continuas alteraciones del valor de la moneda por los monarcas para financiar sus gastos, casi siempre superiores a sus ingresos ordinarios, e intentaban por todos los medios retirarles el control de las emisiones. Este objetivo que, afortunadamente, se consiguió a finales del siglo XX con

la independencia de los Bancos Centrales, se encuentra de nuevo en grave peligro de desaparecer por la ignorancia sobre el funcionamiento del dinero y con el peligro de volver a las inflaciones que tan bien nos ha descrito John Maynard Keynes y que pueden dar al traste con la estabilidad.

Los economistas no dan la cara

Cada vez se generalizan más las voces de quienes demandan políticas de crecimiento. Aunque son muy pocos los que lo dicen abiertamente, tales políticas consisten en aumentos del gasto público, y la única forma de financiar el gasto es a través de la deuda, y como la deuda se ha convertido en un problema, sólo queda el recurso al aumento de la cantidad de dinero por parte de los bancos centrales. Pero el recurso al aumento de la cantidad de dinero cuando es efectivo, esto es, cuando la gente lo intercambia por bienes y servicios o cualquier tipo de activos, tienen algunas consecuencias no queridas, pero previsibles y peligrosas.

La Historia Económica, pero también la Historia de la Teoría Económica, nos proporcionan evidencia empírica y explicaciones suficientes sobre los efectos desastrosos de las depreciaciones del valor del dinero.

Es lamentable que, de buenas a primeras, la profesión de los economistas, como si esta crisis que perdura por la incertidumbre y la falta de confianza provocadas por la inundación del sistema financiero de los ya, además de pertinaces, tristemente famosos activos tóxicos, nos hubiéramos quedado trastornados; pues las explicaciones coherentes y probadas por la evidencia empírica han dado paso a las ocurrencias y arbitrios de quienes escribían sobre economía en el siglo XVII. Autores en los que se fija Keynes para proponer algunos de los disparates que, en manos de los keynesianos en los años setenta del siglo pasado, llevaron a los países a una inflación y un paro de entorno al 30%.

El dinero, para que pueda cumplir con su función, que es la de transmitir la única información fiable con que cuentan los agentes económicos para la toma de decisiones a través de los precios relativos, su valor debe ser estable. Y la teoría cuantitativa nos ha demostrado que el valor del dinero viene determinado por la oferta y demanda del mismo. Se ha considerado, y así lo demuestran los estudios empíricos, que a largo plazo

la demanda de dinero es constante, y de ahí que se haga más hincapié en la oferta. Keynes nos enseñó que en épocas en que se agrava la incertidumbre y se generaliza la desconfianza, aparece la preferencia por la liquidez, esto es, la gente prefiere dinero a los bienes y servicios u otros tipos de activos; dicho de otra forma, se dispara la demanda de dinero, y como lleva ocurriendo los últimos cinco años, todos los aumentos en la cantidad de dinero que no han dejado de crecer desde 2008, no han tenido el más mínimo efecto en la economía, si no que han sido absorbidos por una demanda absolutamente desbocada.

El efecto del aumento de la cantidad de dinero, si no se sanean las economías, esto es, si no se eliminan los activos tóxicos acumulados, si no se consiguen los equilibrios macroeconómicos, el principal el equilibrio presupuestario, y si no se eliminan las rigideces existentes llevando a cabo las reformas necesarias, va a ser la aparición de la estanflación, esto es, estancamiento con inflación.

No se entiende por qué no se aplican las enseñanzas de la corriente principal de pensamiento de la economía, enseñanzas que han demostrado su eficacia para potenciar el crecimiento económico. De la misma forma, la Nueva Economía Institucional nos advierte de la importancia del marco institucional como determinante de la creación de riqueza. Un marco institucional que la propia crisis ha deteriorado sobremanera.

La crisis y sus consecuencias se explican bien a la luz de las enseñanzas de la economía. No se sabe por qué no se aplican las políticas derivadas de aquellas enseñanzas para pote

A pesar de todo, los incentivos funcionan

Las economías de los países desarrollados y sobre todo las de Estados Unidos y Europa se están comportando como cabría esperar a la luz de la corriente principal de pensamiento del análisis económico. La falta de regulación de los mercados financieros y una política monetaria tremendamente expansiva, con unos tipos de interés excesivamente bajos, constituyeron un incentivo para que las instituciones financieras en busca de altas rentabilidades, llevaran a cabo operaciones de alto riesgo, con unos resultados bien conocidos, que una adecuada regulación de los mercados financieros y

la supervisión de los bancos centrales hubieran parado e impedido que se llevaran a cabo.

Esto ya nos lo enseñó Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones* (1776), que defendió la importancia del Estado para garantizar que prevaleciera la justicia, esto es, la defensa y garantía de los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos. Es lo que el nuevo programa de investigación conocido como la Nueva Economía Institucional denomina “Marco Institucional”, un marco de capital importancia porque de él depende el funcionamiento de la economía. Las instituciones económicas configuran los incentivos de los agentes económicos. Quienes toman decisiones de invertir, crear empresas, trabajar e innovar, estarán condicionados por la forma en que perciban las normas que determinan la regulación y la seguridad jurídica porque de ello dependerá que puedan disfrutar de los frutos de su trabajo.

La importancia de la estructura de incentivos estriba en que, como nos enseñaron los filósofos políticos, al menos desde San Agustín, el elemento explicativo fundamental del comportamiento humano lo constituye el propio interés, un concepto que después tomaríamos prestado los economistas, con una concepción de la sociedad como un organismo en el que todos los participantes están motivados por sus propios intereses y actúan de acuerdo con ellos. Estos son los supuestos en los que se fundamentan las explicaciones de los economistas. La evidencia empírica nos demuestra que aquellos países que han sabido dotarse de unas instituciones coherentes con estos supuestos de partida, son los que han logrado mayores cuotas de prosperidad, riqueza y libertad.

Ya decíamos más arriba las condiciones que incentivaron los comportamientos que desencadenaron la crisis. Pues bien, las políticas, casi siempre equivocadas y jaleadas por quienes jamás creyeron en la Teoría Económica, propiciaron una estructura de incentivos adversa que nos hundió en una recesión que para varios países como el nuestro se está haciendo insoportable.

Como decíamos antes, las cosas en economía están sucediendo, como era predecible que sucediera, con una estructura de incentivos adversa. Son los incentivos los que explican la mayor eficiencia del mercado. Y así han funcionado, mal que les pese, a los críticos de la teoría económica convencional, relativistas en el mejor de los casos, keynesianos que horrorizarían al propio Keynes, y un amplísimo grupo de opinadores que jamás han puesto la vista encima de un libro de economía.

Nunca ha sido la demanda lo que ha propiciado el crecimiento económico, han sido la acumulación de capital, los avances tecnológicos producto de la investigación y de la acumulación de capital humano, que han provocado la reducción de costes y el aumento de la productividad propiciado todo ello por unas instituciones tanto formales como informales, en un ámbito de libertad, competencia, flexibilidad de los mercados y cohesión social.

No se entiende muy bien cómo la mayoría de los economistas, autodenominados liberales, firmes defensores del mercado y muy proclives a la defensa de la tristemente famosa autorregulación de los mercados financieros, justificaron los rescates de aquellos *demasiado grandes para quebrar* en aras de *no se qué* riesgo sistémico. El riesgo sistémico es en el que aquellos rescates metieron a mayoría de las economías desarrolladas. Lo que sí provocaron fue un claro riesgo moral y esa sinvergonzonería *de beneficios privados pérdidas públicas* en que se han convertido los rescates. Los casos de Barclays en el Reino Unido y el de Bankia en España son buenos ejemplos para la reflexión.

Afortunadamente, aunque demasiado tarde, la idea de dejar quebrar a las entidades financieras se está extendiendo como una mancha de aceite, pero más vale tarde que nunca y ello puede aliviar la sangre, sudor y lágrimas que nos esperan.

Las ideas preconcebidas no son buenas

Tanto las causas que provocaron la Gran Depresión que se desencadenó en 1929 como sus consecuencias, *mutatis mutandis* son bastante similares a las de la que se desencadenó con la crisis financiera de 2007 en Estados Unidos y que se contagió como la peste negra a los países ricos occidentales, especialmente a Europa. La de 1929 perduró como mínimo 15 años y, la que se desencadenó en 2007, después de 5 años no se vislumbra el menor signo de recuperación. En contra de la actual, a parte de otros factores, juega un papel de capital importancia el excesivo gasto público, imposible de financiar con los ingresos corrientes del Estado. Esto es especialmente cierto en Europa y, por lo que a nosotros nos concierne, sobre todo en el caso español. Lo que constituye un terreno especialmente abonado para el florecimiento de la incertidumbre y la falta de confianza.

En 1981 Karl Brunner (1916-1989) editó un libro titulado “The great depression revisited”, un volumen en el que se recogían trabajos de los mejores estudiosos del tema tanto del ámbito de las explicaciones monetarias como de aquellos que se fijan en las causas no monetarias. Sin embargo, tal vez los trabajos más clarificadores sean los del propio Brunner y el de Allan H. Meltzer (1928-). Sin embargo no se llega a ninguna conclusión definitiva. Las ideas preconcebidas y los prejuicios de cada una de las escuelas en liza explican la falta de acuerdo en la depresión de entonces y siguen siendo un fiel reflejo de lo que está ocurriendo ahora.

Los defensores de la teoría cuantitativa del nivel general de precios –prefiero denominarlos así a referirme a ellos como monetaristas- se aferran al supuesto excesivamente fuerte de la constancia de la demanda de dinero. Es cierto que la evidencia empírica confirma que a lo largo del tiempo la demanda de dinero se mantiene constante. Pero no es menos cierto, como puso de manifiesto J.M. Keynes, que “en el largo plazo esto es probablemente cierto.... Pero este largo plazo es una guía engañosa para los negocios corrientes. En el largo plazo todos estamos muertos”. (J.M. Keynes, *A tract on monetary reform*, (1923) (1989, 3,1, p. 65). Y lo que es innegable es que el comportamiento de la demanda de dinero en la Gran Depresión y de los últimos cinco años dan la razón a Keynes, sin que tan siquiera se hayan dado cuenta los llamados keynesianos. Pero, ¿cómo se van a dar cuenta si demuestran cada día que jamás pusieron la vista encima de un solo libro de Keynes? Porque si hubieran leído algo, habrían entendido el claro significado de las palabras citadas y, además, podrían haber entendido también que la idea que encierra la cita le dio pie a Keynes para elaborar su teoría de la preferencia por la liquidez. Nunca Keynes se refirió a la trampa de la liquidez, concepto que fue originalmente planteado, no sin cierta ironía criticando a Keynes, por D. H. Robertson (1890-1963).

Pero son los prejuicios y las ideas preconcebidas de los cuantitativistas lo que explica que se aferren al supuesto de constancia de la demanda (pero, ¿de Keynes puede haber algo bueno?) y, como mucho, aceptan la caída de la velocidad de circulación. En este sentido hay que referirse a la interpretación que Milton Friedman y Anna Jacobson Schwartz dieron al inicio y a las graves consecuencias de la Gran Depresión en su obra “A monetary history of the United States, 1867-1960” (1963). En el capítulo 7 titulado «La gran contracción 1929-33». No es arriesgado pensar que Friedman y Schwartz sobrevaloraron los efectos de la contracción de la oferta monetaria, sin considerar el

efecto del aumento desmesurado de la demanda de dinero, que suele tener lugar en épocas de especial incertidumbre y falta de confianza, como muy bien explicó Keynes, ahora en la Teoría General (Libro IV, caps. 13 y 15).

Creo que lo que ocurrió en la Gran Depresión y lo que está ocurriendo ahora nos da pie y cierta evidencia para explicar que, tras el estallido de la crisis, la política monetaria es inútil e ineficiente, precisamente por la preferencia por la liquidez, que se traduce en un aumento desmesurado de la demanda de dinero, que explica a su vez que todos los aumentos de la oferta monetaria sean absorbidos con creces por el aumento de la demanda, ya que la gente, debido a la incertidumbre y a la falta de confianza, prefiere liquidez frente a cualquier otro tipo de activos. A esto hay que añadir el que el sistema financiero de Estados Unidos y Europa esté inundado de activos tóxicos, inundación facilitada por los rescates. Lo que explica también que la banca bastante tiene con poner orden en sus balances como para prestar y hacer que fluya el crédito como dicen los políticos de turno.

Pero además, dadas las similitudes de ambas crisis, no se entiende muy bien cómo aplicando la expansión monetaria en cantidades tan desmesuradas, lejos de solucionarse la crisis, sigue causando estragos cada vez más graves.

Lección elemental para políticos

Como explica con claridad meridiana John Stuart Mill en sus *Principios de Economía Política* (1848) (libro III, cap. VIII, 1,2,3 y 4), el valor o precio relativo de una cosa es aquello por lo que puede cambiarse, de la misma forma, el valor del dinero es aquello que puede obtenerse a cambio de él, esto es, la capacidad de compra del mismo. Si los precios son bajos, el dinero podrá comprar una mayor cantidad de otras cosas, y su valor es elevado. Por el contrario, si los precios son altos, el dinero podrá comprar una cantidad de cosas mucho menor, y su valor es bajo. El valor del dinero varía en sentido inverso de los precios, baja cuando éstos suben, y sube cuando los precios bajan.

El tipo de interés no es el precio del dinero, en contra de lo que suelen decir políticos y periodistas, el tipo de interés, como nos enseñó John Locke (1632-1704) a mediados del siglo XVII es el precio del alquiler del dinero. Locke distinguía entre dos valores del dinero que frecuentemente se confunden; uno es el precio pagado por tomarlo prestado,

el otro, el tipo al que el dinero se intercambia por mercancías. En el primer caso, esto es, el precio del alquiler del dinero, es un precio determinado como el de todas las demás mercancías, por el número de prestatarios y prestamistas, esto es, por la oferta y demanda de fondos prestables.

Pues bien, el valor del dinero, su capacidad de compra depende, como el valor de cualquier mercancía, de la oferta y de la demanda del mismo. Es cierto que cuando nos referimos a la oferta de un bien o de una mercancía, queremos decir la cantidad ofrecida en venta, y no hablamos de comprar y vender dinero. Pero en realidad el dinero se compra y se vende como todas las demás cosas, siempre que éstas se compren o se vendan por dinero. Quienes venden mercancías, compran dinero, esto es, ofrecen mercancías y demandan dinero. Por el contrario, cuando se compran mercancías, se vende dinero, esto es, se demandan mercancías y se ofrece dinero.

No creo que haga falta insistir en estos conceptos fundamentales, baste decir que así como el concepto de oferta de dinero es fácilmente comprensible, ya que la oferta de dinero es todo lo que existe en circulación en un determinado momento. No ocurre lo mismo con el concepto de demanda de dinero, que es un poco más complicado, ya que el dinero, además de ser el medio de cambio, puede servir también como depósito de valor, esto es, podemos conservar nuestra riqueza en forma de dinero efectivo. Como punto de partida podemos afirmar que el concepto de demanda de dinero está estrechamente relacionado con el concepto de preferencia por la liquidez elaborado por Keynes (*Teoría General, libro IV, cap. XIII, II*). Señala Keynes aquí los tres motivos para demandar dinero que desarrollará en el capítulo XV. En el capítulo XIII se refiere Keynes a “tres tipos de preferencia por la liquidez”, que cataloga “como tres clases de motivos o razones independientes para mantener dinero efectivo: 1) un motivo transacciones; es decir, el deseo de asegurar el poder disponer de dinero efectivo para hacer transacciones personales o comerciales; 2) un motivo precaución; es decir, el deseo de asegurar el poder disponer en el futuro de una parte de nuestros recursos totales en efectivo; y 3) el motivo especulación, es decir, el propósito de conseguir un beneficio por saber mejor que el mercado lo que el futuro deparará”. En el apartado III de este mismo capítulo ya se refiere de una forma muy gráfica a la ineficacia de la política monetaria cuando “la preferencia por la liquidez de las gentes” crece “en mayor proporción que la cantidad de dinero”. Por lo que “si alguna vez nos sintiéramos tentados a decir que el dinero es como la bebida, que estimula la vida económica,

debemos tener muy presente que la bebida puede derramarse varias veces entre la copa y el labio”. No hace falta ser un lince para darse cuenta que desde el 2007 la bebida se debe de haber derramado constantemente y no tiene pinta de dejar de derramarse.

Como explica David Laidler en su obra *La demanda de dinero* fueron Marshall y Pigou quienes sugirieron que la incertidumbre frente al futuro podría influir en la demanda de dinero, y Keynes, en el capítulo XV, en lugar de a la incertidumbre en general, se refirió especialmente a la incertidumbre del nivel futuro de los tipos de interés. Sin embargo, en el capítulo XXII titulado “Notas sobre el ciclo económico”, en el apartado II señala que los orígenes de la crisis se identifican con el colapso repentino del tipo de beneficio que él denomina <<Eficiencia marginal del capital>>, lo que implica que “el pesimismo y la incertidumbre sobre el futuro (...) ocasionará casi de forma natural un gran aumento de la preferencia por la liquidez”, lo que se traducirá en un aumento de la demanda de dinero. Porque la gente, en tal situación, prefiere dinero a cualquier otro tipo de activos o mercancías.

Los recortes no son reformas

El Gobierno se comporta como si ignorase que los prestamistas responden a incentivos. Esto por lo que se refiere a la prima de riesgo. Además, tienen razón quienes afirman que la compra sin límites de la deuda soberana por parte del Banco Central Europeo es un incentivo a que los países sigan gastando sin llevar a cabo las reformas estructurales que aseguren en el futuro el equilibrio presupuestario. No es la crisis del euro lo que explica el aumento de la prima de riesgo de nuestra deuda soberana y la de otros países periféricos, sino que es el riesgo de insolvencia de tales países lo que pone en peligro la supervivencia del euro.

Teniendo en cuenta estos dos supuestos de partida, es necesario poner de manifiesto que, en contra de lo que dice el Gobierno machaconamente, reformas, lo que se dice reformas, solo ha llevado a cabo la reforma del mercado de trabajo. Todo lo demás han sido recortes con carácter coyuntural. Se trata de huidas hacia delante intentando salvar el día a día para a ver si entretanto escampa el temporal. Una serie de chapuzas que, lejos de tranquilizar a los mercados, ponen los pelos de punta no solamente a los posibles compradores de nuestra deuda, sino también a las mentes más sensatas de la

Unión Monetaria. Tenemos un Gobierno que se comporta a la manera de un zombi, pero la oposición no le va a la zaga. Solo sabe hablar de la dureza de los recortes, sin que se le pase por la cabeza una sola propuesta capaz de introducir un mínimo de cordura que pudiera tranquilizar a los mercados.

Nuestro país, desde el punto de vista institucional, está hecho añicos, sin que esto parezca preocupar al Gobierno y a la Oposición. Lo que es fácilmente explicable, ya que ha sido la clase política la que ha cooperado de forma decisiva a su destroz. Los políticos se comportan como si ignoraran no solo los fundamentos más elementales del funcionamiento de la Economía, sino también, y esto es lo más grave, parece que ignoran todo acerca de la fragilidad de las Instituciones necesarias para el buen funcionamiento de la sociedad. Si no fuera así, no se entendería su forma de violentarlas con peligro de que salten en mil pedazos.

Además del problema de la prima de riesgo, tenemos otros muy graves que explican el elevadísimo coste de nuestra deuda pública. Comencemos con la Justicia, que, desde los orígenes de la filosofía política, se ha considerado como el pilar fundamental sobre el que se levanta la sociedad, ya que la Justicia desde siempre ha consistido en la defensa de los derechos de propiedad y el cumplimiento de los acuerdos. En nuestro país, la Justicia está gobernada por los Partidos Políticos mayoritarios desde que son los Partidos los que establecen los tiempos del funcionamiento de la misma. Esto explica, entre otros problemas, el escándalo y la impunidad de la corrupción. Pero anejo a este problema está el incumplimiento de la Ley, lo que lleva consigo la inseguridad jurídica y regulatoria. Ante esta situación, nadie sabe a qué atenerse, y existe un amplio margen de aleatoriedad, con las consiguientes consecuencias negativas para la estructura de incentivos. ¡Tómese en serio de una vez por todas la separación de poderes!

Varias veces nos hemos referido en estas mismas páginas al engendro administrativo de la organización territorial del Estado, regulado en el Título VIII de la Constitución de 1.978, que está pidiendo a voces su reforma para que, definitivamente, se cierre ese pozo sin fondo. Es necesario definir de una vez cuáles son las competencias de las Autonomías y cuáles las del Estado. Y, sobre todo, ha de quedar clara la imposibilidad de gastar más de lo que se ingresa. Pero, ¿quién se puede fiar de un Estado que no controla más de un 50% del gasto y, lo que es peor, incapaz de sofocar el estado de

rebelión en que se encuentran varios Gobiernos autonómicos con independencia de su color político?

Para solucionar todos estos problemas, sería necesario que los dos Partidos mayoritarios se pusieran de acuerdo. Pero - ¡ay! – se trata de poner coto a los privilegios de la casta política. Privilegios a los que no están dispuestos a renunciar aunque nos tengan colocados al borde del abismo.

COMUNICACIONES

Antecedentes de la Gran Recesión

Crisis mundial y española

Crisis monetaria

Crisis de las políticas públicas

Crisis ética

Crisis del paradigma

ANTECEDENTES DE LA GRAN RECESIÓN

Fernando Méndez Ibisate, “Antecedentes de la Gran recesión:
responsabilidades de política monetaria”

Jordi Catalán, “¿Gran Recesión o Gran Depresión?: des-industrialización y
crisis financiera en la España del euro, 2001-2012”

**ANTECEDENTES DE LA GRAN RECESIÓN:
RESPONSABILIDADES DE LA POLÍTICA MONETARIA***

Dr. Fernando Méndez Ibisate

Profesor. Universidad Complutense de Madrid

fmendezi@ccee.ucm.es

* Aunque el texto ha sido escrito y revisado expresamente para este I Congreso de Economía y Libertad organizado por la Universidad Católica de Ávila y el Instituto Juan de Mariana, a quienes agradezco su invitación, algunos argumentos que aquí presento fueron expuestos con anterioridad en los Cursos de Verano 2009 de la Universidad Cardenal Herrera-CEU, Valencia, el 30 de junio de 2009, por lo que son anteriores a diversos escritos y obras aparecidas con posterioridad, que también defienden razonamientos similares, pero que no han sido copiados de ellos.

RESUMEN

El presente trabajo analiza la crisis iniciada en 2007, con la quiebra de las *subprime*, desde la perspectiva de continuidad o conexión –si no exacta o estricta, sí en sus fundamentos y formas– con las crisis acontecidas en los ochenta, noventa y, por supuesto, plenamente ligada a la contracción producida en torno al 2000, con el colapso de las “*punto.com*”. Pero incluso podemos remontarnos a los acontecimientos de dificultades y recesión que se inician desde finales de los sesenta o principios de los setenta.

Tras un análisis de las verdaderas causas de la recesión, ocasionada por los manejos artificiales e interesados de la economía por parte de las autoridades –fundamentalmente de los tipos de interés, como parte de la actuación de política monetaria–, el trabajo plantea las debilidades y consecuencias de la política monetaria acometida por los dos bancos centrales más distintivos (Fed y BCE) y hace un repaso sobre un par de errores teóricos habituales, avivados por la crisis, así como una breve reflexión sobre la política de gasto y endeudamiento público.

PALABRAS CLAVE

Crisis, política monetaria, tipos de interés, expansión del gasto, especulación

ABSTRACT

The present work analyzes the recession that began in 2007, with the crisis of credit or subprime crisis, from the perspective of its continuity or connection –not a strict one, but in its fundamentals or forms– with the crisis occurred in eighties, nineties and, of course, fully linked to the contraction produced around 2000, with the burst of Dotcom bubble. We can even go to the difficulties and crises produced at the end of 1960s or at early 1970s.

After an analysis of the real causes of the recession, caused by the artificial and interested manipulation of the economy by the authorities –primarily on interest rates, as part of the monetary policy action–, the document raises the weaknesses and

consequences of monetary policy conducted by the two principal central banks (Fed and ECB) and ends with the review of a couple of common theoretical errors revived by the crisis, along with a brief reflection of the spending policy and public borrowing.

KEY WORDS

Crisis, monetary policy, interest rates, expenditure growth, speculation.

1. IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS DE LOS “ANTECEDENTES”

En economía, como en cualquier ciencia, el conocimiento de la realidad y los acontecimientos requieren partir de un análisis correcto de sus orígenes o causas. La recesión que aún padecemos es un buen ejemplo de la enorme confusión y distorsión interesadas sobre sus causas, consecuencias y salidas.

«Esta crisis no la han provocado los trabajadores ni las familias. La ha provocado la codicia y la falta de control sobre los mercados financieros amparada por la política y los políticos de la derecha. Por eso ahora hay que establecer un nuevo orden económico. Quienes con sus ideas equivocadas nos condujeron a esta crisis no serán quienes nos saquen de ella». Tal mezcla y confusión de ideas aparecía en la propaganda electoral del PSOE enviada por correo, junto con la papeleta correspondiente, en las últimas elecciones al Parlamento Europeo del 7 de junio de 2009.

Dejando de lado los excesos electorales, junto a otras lindezas, fantasías veladas o errores graves, como que los Estados Unidos (“ciudadanos americanos”, decía la misiva) ya habían esquivado la crisis económica, mientras otras declaraciones les otorgaban su origen, la única frase acertada –aunque utilizada de forma retorcida y desacorde– es esa idea, originaria de Ortega y Gasset, sobre la inconveniencia de pedir el retorno de quien fue la causa del trastorno. De ahí, la importancia crucial de establecer correctamente las causas de la crisis, analizar sus características o peculiaridades y evaluar las medidas tomadas hasta el momento, para evitar hacer más daño a la economía y sus agentes con medidas inadecuadas.

2. CAUSAS Y ORÍGENES DE LA GRAN RECESIÓN

Las autoridades públicas y administradores políticos, en su afán por controlar, intervenir y manejar la economía en su provecho, incluidos desde luego sus objetivos políticos o electorales, han sido los causantes de una de las peores crisis económicas de la historia, tanto en intensidad como en duración, comparable a –aunque por detrás de– los niveles de la Gran Depresión de los años treinta, y que ha sido bautizada como la Gran Recesión por el ex presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker, predecesor del considerado por unos como gurú y como desastre por otros, Alan Greenspan. Un Paul Volcker –asesor del presidente Barack Obama– quien, por cierto, en enero de 2008 culpó directamente a la FED y la política de Greenspan de haber sido el causante de los desajustes financieros, mediante una política monetaria muy laxa que favoreció y provocó la inflación de activos y las consiguientes burbujas, no sólo en los activos financieros y bursátiles sino también en los activos reales, sobre todo, inmobiliarios y en los mercados de materias primas, mercancías básicas o *commodities*.

2.1. Formación de la crisis

La crisis actual tiene su inicio formal en agosto de 2007, cuando se producen las primeras quiebras de créditos denominados *subprime* (principio del fin de Fannie Mae y Freddie Mac)¹ y se inician las convulsiones en los mercados bursátiles y financieros, si bien sufre un recrudecimiento en el verano (agosto-septiembre) de 2008 con las famosas quiebras de Lehman Brothers, Merrill Lynch (absorbido a precio de ganga por el Bank of America) y la aseguradora AIG (American International Group), lo que ha creado cierta confusión respecto a su origen.

Pero, en realidad, podríamos llevar su análisis más atrás en el tiempo y a un período aún más largo, con matices y altibajos, y considerar que esta Gran Recesión se gesta en las

¹ Fannie Mae fue creada en 1938, como parte del New Deal, y Freddie Mac en 1970, ambas con el fin de expandir el mercado secundario de hipotecas (deuda y cédulas hipotecarias) mediante la cobertura o seguro de las mismas (creación de los famosos colaterales). En 1992 y siguiendo las directrices del Congreso, el presidente George Bush (padre) firma la *Housing and Community Development Act* reforzando las actuaciones de ambas agencias en favor de las familias de ingresos bajos y moderados, en consonancia con sus fines públicos. Por primera vez se obligaba de forma rotunda a ambas agencias a cumplir con “objetivos de vivienda asequible” fijados anualmente por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano y aprobados por el Congreso. Pero la ley apenas se desarrolló y fue en 1999, bajo la presidencia de Clinton, cuando se refuerza y obliga a la concesión o cobertura de ese tipo de hipotecas para rentas bajas, hasta ratios del 55%.

crisis de la segunda mitad de los 80 (1985-87) y de la década de los 90, donde se produjeron importantes *shocks* financieros: el derrumbe de las cajas de ahorro norteamericanas o instituciones de ahorro y préstamos (*Savings and Loan Institutions*), que años más tarde tendría continuidad o imitación en el colapso de las mismas instituciones japonesas; el *crash* bursátil de octubre de 1987; la sucesión de crisis financieras en Latinoamérica –iniciada en 1993 con la crisis “tequila”–; la bancarrota del Barings Brothers promovida por un empleado, Nick Leeson, en Singapur; la consiguiente crisis asiática, a la que seguiría otra acontecida en Rusia –todas ellas entre 1995 y 1998– y que terminó con el colapso del fondo de inversión creado por los premios Nobel de Economía Myron Scholes y Robert Merton, conocido como *Long-Term Capital Market*; y, finalmente, a principios de 2000 (entre 1998 y 2002), el colapso financiero y bursátil de las “punto.com”, que estuvo acompañado de varios desfalcos y trampas contables (Enron, WorldCom, Tyco International y otras, como Cisco Systems que logró sobrevivir y consolidarse)², y cuya recesión originada por tales escándalos se redondeó con el ataque a las Torres Gemelas de Nueva York el 11-S de 2001, que hundi6 brusca y profundamente las expectativas y elev6 la incertidumbre.

Todos ellos fueron pasajes, sucesos convulsos y consecutivos, en los que las autoridades políticas y económicas de todo el mundo, a veces de forma independiente aunque manteniendo abiertas líneas de comunicación y, en ocasiones, expresamente de forma concertada³, llevaron a cabo una política monetaria deliberada de intervención en los mercados financieros y de valores, con cierto estímulo de la inflación, y *supuestamente* preocupada en animar la actividad económica e impedir que los individuos (votantes) quedasen excesivamente afectados por caídas en el valor de sus patrimonios⁴. De

² Por cierto, este colapso financiero y bursátil en torno a 2000 dio lugar, en 2002, a la Ley Sarbanes-Oxley que supuso un mayor control e intervención de las autoridades y organismos públicos en las cuentas y administración de las empresas (contabilidad y auditoría) que no parece haber servido mucho para el presente *crash*, poniendo en evidencia a quienes sostienen que buena parte de la actual crisis se explica por una insuficiencia o ausencia completa de control y vigilancia por parte de las autoridades, fruto del triunfo e implantación de políticas liberales o neoliberales.

³ Tal como sucedió en la crisis de las tecnológicas o, poco después, tras el atentado del 11-S, donde los bancos centrales de todo el mundo actuaron al unísono en varias ocasiones, como también lo han hecho varias veces con posterioridad. Pero también se actuó de forma concertada, aunque el acuerdo fue en términos u organismos internacionales, en el caso de las nefastas intervenciones del FMI en las crisis financieras Latinoamericana y Rusa y, antes, tras el abandono de la paridad del dólar con el oro (1971) o en varias de las convulsiones monetarias europeas, desde la “serpiente monetaria” de 1968 al hundimiento del mecanismo de tipos de cambio a principios de los noventa.

⁴ No se olvide que a lo largo de la segunda mitad del siglo XX se produce en buena parte del mundo una ampliación de las bases sociales que invierten en bolsa (jubilados o retirados, trabajadores de todo tipo que ven elevarse sus rentas y propiedades, cuadros medios y especializados, etc.), gracias a la expansión y

manera que, en términos generales, las políticas monetarias manejadas conscientemente por los bancos centrales durante todo ese período, en ocasiones hasta con reglas fijas (por ejemplo, se introdujo como sistema de adopción de decisiones la Regla de Taylor), supusieron una prolongación de las anteriores, erradas y fallidas reglas, conocidas como políticas de *stop and go*, que condujeron al desastre de paro e inflación (*stagflation*) de las pasadas décadas de los 70 y 80, y que estaban fundamentadas en la idea keynesiana –aunque es más antigua– de que la autoridad económica y política conoce mejor el sistema económico y maneja mejor sus variables o resortes que cualquier otro agente.

En ese caso, mediante dichas reglas e *intuiciones* (y digo bien, intuiciones), los bancos centrales supuestamente han manejado y manejan los tipos de interés, bien para impedir que la inflación se les escape de las manos –aunque siempre han mantenido un objetivo positivo de la misma⁵–, bien para relajar la política monetaria y otorgar facilidades de crédito, a fin de que los agentes privados (economías domésticas y empresas) tiren, aunque sea de forma artificial, de los mercados para evitar caídas sustanciales en los mismos y así animar la actividad y el empleo cuando den síntomas de flojear. En los veinte años que precedieron al estallido de la actual crisis, tal era la certeza de los bancos centrales en sí mismos que repitieron ese patrón hasta la saciedad, en una prolongación –como he señalado– de lo acontecido fracasadamente desde los años 60 o 70, a tal punto que la Reserva Federal llegó a elevar sus tipos de interés al 6,5%, nivel en que se encontraban el 1 de enero de 2001 y en diciembre de ese mismo año ya los había bajado al 1,75%, repitiendo la jugada, esta vez al alza, entre julio de 2004 y julio

globalización económica, que abrió los mercados financieros e internacionalizó diversos fondos y, gracias también, a las innovaciones producidas en los instrumentos financieros y de inversión. En España lo experimentamos de forma más acusada tras la apertura de nuestros mercados financieros, sobre todo a partir de nuestra incorporación de pleno derecho en la UE y en el Tratado de Maastricht de 1992, con la gestación de la eurozona. Véase Friedman, M. (2005), “A Natural Experiment in Monetary Policy Covering Three Episodes of Growth and Decline in the Economy and the Stock Market”, *Journal of Economic Perspectives*, 19, 4: 145-150.

⁵ Tal estímulo inflacionista suele justificarse porque el proceso a largo plazo de crecimiento económico normalmente también supone (o se basa en) mejoras tecnológicas o de la productividad, en general, que tienden a bajar los precios finales de los productos incluso aunque tales mejoras permitan aumentar las rentas de los factores y los costes. Por lo que el objetivo de estabilidad de precios iría asociado a una mínima tasa de inflación. Pero detrás de esa hipótesis suele encontrarse la idea –keynesiana, de nuevo– de que la deflación es perjudicial pero no lo es cierta inflación controlada. No hay más que ver la historia de nuestras economías desarrolladas. La idea de que la inflación es positiva y la deflación es negativa o contraproducente, es decir el tratamiento o consideración asimétrico sobre las consecuencias y efectos de ambos procesos de variación en el nivel general de precios, tiene su origen en teorías inflacionistas del siglo XVII y XVIII, pero en la actualidad proviene de la *Teoría General* (1936) de John Maynard Keynes. En escritos anteriores, como el *Tract on Monetary Reform* (1923), Keynes aún considera igualmente dañinos a ambos fenómenos.

de 2006 (desde el 1% los pasó al 5,25%). Tras mantenerlos al alza hasta junio de 2007, tanto la Fed como el BCE iniciaron de nuevo movimientos a la baja –con ciertas diferencias y desfases temporales entre ambos–, hasta dejarlos entre el 1% y el 0%.

2.2. Una digresión sobre la crisis asiática de 1997

Me he referido a la crisis asiática, registrada con la caída del *bath* tailandés en julio de 1997, pero que también encuentra sus orígenes con anterioridad, en la burbuja y crisis japonesa de los ochenta y noventa o la crisis del Tequila de 1994-95. Y quisiera detenerme en su análisis, porque se producen interesantes similitudes y enseñanzas para la Gran Recesión de 2007, a pesar de no haberse iniciado o discurrido por los mismos mercados (cambiario en 1997 e inmobiliario –hipotecario– y financiero en 2007).

Como en la actual crisis de 2007, en la crisis asiática las autoridades parecieron no tener nada que ver con todo el proceso. Incluso se llegó a señalar que las políticas macroeconómicas aplicadas por esos países en los años previos a la crisis fueron equilibradas (no apelaron a grandes déficit ni deuda pública) y contribuyeron a un importante aumento de la inversión privada en la economía, obteniendo resultados espectaculares en las tasas anuales de crecimiento del PIB, así como bajos niveles de paro e inflación. Pero lo cierto es que tal “adecuada y exitosa” gestión macroeconómica se basó en las tradicionales conexiones e interrelaciones entre el poder político y el ámbito económico, que en el mundo asiático se producen con especiales connotaciones y peculiaridades. Los gobiernos asiáticos intervinieron directamente para fomentar el desarrollo y expansión, mediante créditos orientados específicamente a sectores e industrias; subsidios; protección a industrias sustitutivas de importaciones o a sectores en decadencia; establecimiento de bancos estatales o públicos; inversiones públicas dirigidas a fines o sectores específicos; determinación de tipos de interés elevados para atraer capitales; fijación de objetivos de exportación y manejo de los tipos de cambio, además de seleccionar a las empresas o grupos ganadores, a quienes se dotó de protección plena, en detrimento de otros competidores internos. Y en cuanto a los niveles internos de inflación, aún siendo bajos, se mantenían por encima de los datos de inflación internacional.

Como también ha sucedido en 2007, la expansión y crecimiento económicos así dirigidos y orientados de los países asiáticos no procedía o no se fundamentó en el

ahorro interno (a diferencia, por cierto, de la expansión de Japón que sí contó con elevados niveles de ahorro interno, aunque explotó por la quiebra y crisis de su sistema financiero, asociado al entramado industrial); sino que se fomentó la llegada abundante de capitales a esos países, tanto a través de sus superávits de balanza comercial y por cuenta corriente (como compensación a éstos), como de la búsqueda de refugio y confianza de gran parte de capitales procedentes de Japón (tras su larga crisis), huidos de los mercados latinoamericanos (tras la crisis del Tequila de 1994-95) o de Occidente (tras las incertidumbres y colapso del Mecanismo de Tipos de Cambio Europeo entre finales de 1992 y 1994).

En lugar de reevaluar sus monedas frente al exterior, como respuesta natural a la situación de sus balanzas de pagos y entradas de capital, los gobiernos asiáticos prefirieron mantenerlas nominalmente al menos en su mismo valor, si no devaluarlas, a fin de no perder competitividad exterior, generando o favoreciendo la formación de un proceso de burbuja financiera, bursátil e inmobiliaria. Y es que la enorme entrada de capitales, junto con cierta permisividad y laxitud de las autoridades, terminaron disparando la liquidez (que forzaba una devaluación de las monedas) y, dado que las oportunidades de todo tipo de inversión eran inmensas, fáciles, baratas y estaban animadas por la ocasión, se aceleraron las inversiones, tanto en bienes de capital como financieras, bursátiles o en activos reales más especulativos (inmobiliarios, materias primas o *commodities*, incluidos futuros o divisas).

Como en cualquier otra crisis, una vez instaurada y favorecida por las autoridades la burbuja, con la consiguiente sobrevaluación de activos, los excesos de créditos y préstamos sobre dichos activos, que además no siempre cuentan con prestatarios solventes o fiables, y la extensión de inversiones dudosas de todo tipo (dando también pie a connivencias con el poder), cualquier factor facilita su pinchazo. En aquella ocasión pudo ser la irrupción de China, la fuerte devaluación del yen japonés (un 40%) que descolocó las monedas de los tigres asiáticos o la falta de instituciones y fundamentos para el sostenimiento de bases económicas sólidas y libres. Lo cierto es que aparecieron los problemas de déficit de balanza de pagos, las monedas se desplomaron y se inició una fuerte huida de capitales que tampoco encontraban opciones claras de inversión en otros lugares, salvo Estados Unidos que tras la crisis de 1991-1993 había iniciado una leve subida de tipos de interés para luchar contra la

inflación. El sistema económico de aquellos países del sudeste asiático, primero, y luego de otros varios (Rusia, Brasil o Argentina), con bases de crecimiento muy frágiles y basadas en el crédito (apalancamiento), quedó gravemente afectado. Y como siempre, las autoridades buscaron chivos expiatorios a la par que auto exculpatorios.

Y es que, como en la actual crisis de 2007, también en la asiática se culpó a los bancos; al sistema financiero y su excesiva liberalización o insuficiente y defectuosa regulación y supervisión; a la “inestabilidad intrínseca” de los mercados de capitales y cambiarios; a la irracionalidad de comportamiento de éstos y de las expectativas formuladas en los mismos, esgrimida como causa o explicación de los bruscos retraimientos de la financiación externa de estos países asiáticos, es decir, de una caída en sus entradas de capitales externos, y de la generación de un pánico financiero internacional; a la peligrosa internacionalización o globalización de los mercados que permitieron un contagio veloz y violento y, finalmente, a una errónea y timorata respuesta de la comunidad financiera internacional, liderada por el FMI.

2.3. Verdaderas causas de la crisis

La manifestación y enorme mezcla y de diversos sucesos económicos no debe confundir nuestro análisis sobre la realidad. Lo que, en definitiva, ha provocado la crisis de 2007 han sido los tipos de interés artificial y enormemente bajos para las necesidades y condiciones de los mercados; la facilidad para encontrar crédito, endeudarse o rentabilizar gastos e inversiones a partir de dicho exceso de liquidez, mediante activos financieros y bursátiles o reales (inmobiliarios, materias primas, bienes básicos, etc.), que eran los que experimentaban la inflación⁶. Las elevaciones de precios de esos activos, favorecidas por las inyecciones de liquidez supuestamente realizadas para animar la economía⁷, permitían hacer suficientemente atractivas y rentables las operaciones de inversión y los gastos (especulación se ha llamado peyorativamente) por parte de todos –¡ojo, todos!– los agentes económicos. También las familias o individuos

⁶ Véase M. Friedman (2005), citado en nota 3. Como más adelante señalo, los importantes cambios tecnológicos que tuvieron lugar en los períodos previos nublaron en buena parte los efectos inflacionarios de las políticas monetarias que, sin embargo, sí se manifestaron en estos mercados o activos. Por cierto, Friedman (2005), p. 145, resalta el importante rol desempeñado por el cambio tecnológico en los períodos de expansión o auge, incluso por encima del que atribuye a la política monetaria, a la que inicialmente asigna más bien un papel de apoyo en todo el proceso. Creo, sin embargo, que el artículo otorga en conjunto un papel mayor a la política monetaria de lo que se pudiera entrever en esas líneas.

⁷ No hay que olvidar las circunstancias económicas adversas que atravesaban EEUU., Francia o Alemania a partir de 2000 y hasta 2004 o 2005, y que procedían de dificultades pretéritas en los noventa.

que, a base de crédito barato, invertían en productos financieros bursátiles, cambiaban de casa o coche, compraban una segunda o viajaban al Caribe.

De modo que ni la codicia o avaricia; ni la ausencia o escasez de control (algo no sólo inexistente, sino que justamente había ido evolucionando al contrario); ni la especulación económica, salvo que por tal se entienda, la especulación política o administrativa que sí ha contribuido de forma sustancial –y como medio de financiación política– a elevar el precio y la burbuja de ciertos activos, sobre todo los relacionados con la construcción, han provocado la crisis. Además, muchos de esos comportamientos son atribuibles a la naturaleza humana, su ética o costes de oportunidad individuales, no al mercado, al capitalismo o el liberalismo económico, como pretenden los nuevos creadores de moral⁸.

Como relatan y señalan los grandes clásicos en sus obras, la codicia, la avaricia o el engaño y fraude existen en la naturaleza humana con independencia del modelo económico que funcione en una sociedad⁹, e incluso me atrevería a afirmar que la historia nos demuestra que tales comportamientos deplorables son más abundantes o habituales en sistemas económicos y sociales intervenidos, no competitivos o totalitarios, que en sistemas abiertos, libres o de mercado, donde los mecanismos para su control, prevención, conocimiento público y castigo son más abundantes y eficientes.

Entonces, ¿no ha habido malos hábitos o comportamientos perversos de empresarios, promotores, inmobiliarias,... etc.? ¿No se han excedido las instituciones financieras (bancos y cajas) en el desarrollo de sus actividades? ¿No han otorgado en exceso préstamos, ni engañado o embaucado a clientes e inversores con instrumentos financieros, depósitos, créditos, inversiones, etc.? ¿No se han comportado irresponsablemente familias y empresas, sobreendeudándose y gastando lo que no tenían o metiéndose en compras e inversiones que o bien no podían pagar en realidad, salvo con nuevos créditos, o bien eran irrealizables o no rentables? ¿No se han

⁸ A este respecto de creación de moral o ética, de las declaraciones más infames que he visto y oído fueron las del portavoz socialista en el Congreso, José Antonio Alonso, el 18 de junio de 2009, afirmando que “en el ámbito de lo público la única moral posible es la de la Constitución” y la que sale del Parlamento. ¡Tal cual!

⁹ Después de todo, ni Cervantes ni Shakespeare conocían el capitalismo ni el libre mercado.

producido dejación de funciones de las compañías de *rating* o de evaluación de riesgos y solvencia? ¿No ha habido estafas?

¡Por supuesto que sí! Pero todo ello se ha desarrollado al amparo de la superabundancia de liquidez y crédito, animada y producida –por cierto– por las autoridades¹⁰, que en ningún momento se sustentó sobre la base de un crecimiento previo equivalente del ahorro, ni de la productividad, las inversiones, la actividad y el empleo *sobre bases sólidas*. Ciertamente hemos visto también un enorme crecimiento de todo eso, si exceptuamos el ahorro, que disminuyó considerablemente. Desde luego que la actividad económica, la demanda y el empleo quedaron impulsados por las inyecciones bruscas y abultadas de liquidez, pero con efectos cortoplacistas; de ahí la requerida necesidad de continuidad de tales políticas expansivas. Tal crecimiento no se ha sustentado a largo plazo ya que, bien vía precios (inflación) bien vía desajustes entre ahorro e inversión (ciclos), la economía termina teniendo que reajustarse tras los excesos y errores cometidos por la borrachera de liquidez.

Por otra parte, y esto es una consecuencia no pretendida pero real, buena parte del exceso de liquidez ha servido para poner en marcha proyectos de inversión productivos y muy rentables que, de otra forma, posiblemente no habrían visto la luz en un contexto financiero mucho más moderado o prudente, en el que habrían quedado aparcados precisamente por falta de fondos o liquidez. Suelen citarse los fenómenos Google, Facebook o Twitter. Pero gran parte de la desbordante expansión tecnológica a que hemos asistido (telefonía 3G y 4G, digitalización de comunicaciones –radio, televisión, música, etc.–, MP4, iPod, iPhone, Tablets, cables o fibra óptica...) podría no haberse sustanciado sin buena parte de ese exceso de financiación o haberse retrasado mucho.

Y es que, todo el análisis se complica, además, porque aproximadamente desde 1994 –y apenas frenado en 2009-10 por la crisis– hemos asistido a procesos de cambio tecnológico y globalización de las economías muy importantes y con carácter internacional, que han permitido elevar la productividad, disminuir los costes de producción, incrementar el PIB de la gran mayoría de los países y expandir la economía

¹⁰ No se olvide que son éstas quienes ostentan el monopolio sobre el dinero y el diseño y vigilancia del sistema financiero.

mundial¹¹. Procesos que permitieron que esa gran inundación de liquidez no se transmitiera aparentemente a los precios y que los precios reflejados o recogidos en los IPC mantuvieran tasas de inflación moderada. Hoy sabemos que, con tales transformaciones tecnológicas, aperturas comerciales mundiales, mejoras institucionales y crecimiento de las productividades, los precios y costes deberían haber disminuido en lugar de haber tenido observaciones de inflación (IPC) moderadas; lo que no hubiese supuesto un perjuicio a la economía porque tal descenso de precios se hubiese debido a los cambios producidos en los costes, que habrían permitido alterar también los precios relativos. Pero el proceso se estaba alimentado con liquidez excesiva y otros precios sí estaban subiendo velozmente y produciendo una burbuja: suelo y construcción, materias primas (entre ellas productos petrolíferos y energéticos) o valores bursátiles. La clave de todo lo explicado es que, como señalaron los economistas clásicos (Smith, H. Thornton, Ricardo o J. S. Mill) y los economistas neoclásicos (Marshall o Wicksell), y remarcaron los primeros economistas de la escuela austriaca (Menger y Mises, pero también Hayek), tales inyecciones de liquidez y sus correspondientes desequilibrios financieros y de crédito produjeron un grave desajuste entre el ahorro (S) y la inversión (I) privados.

3. ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE EL PAPEL Y RESPONSABILIDADES DE LA POLÍTICA MONETARIA

Puede aclarar bastante la cuestión de si son o no adecuados para la economía, si merecen la pena, esos procesos de manejo –erróneo, confuso y excesivo– de la moneda y el crédito, dados los nuevos negocios e ideas que permiten poner en marcha, el que respondamos la siguiente pregunta: ¿estaría dispuesto a repetir el logro de un proceso artificial de crecimiento como el experimentado a cambio de soportar los costes de la burbuja y recesión consiguiente? Considero que no sólo se trata de la falsa alternativa de procurar un crecimiento algo más lento pero más seguro o sólido, a fin de evitar tanto alegrías abusivas como la dolorosa purga de excesos o ajustes; sino que, como destaco, tal crecimiento ha sido artificial (mediante un hiperendeudamiento) o manipulado y las alegrías no siempre han sido tales. Sobre todo, porque no es lo mismo tomar decisiones cuya responsabilidad y consecuencias recaen sobre uno mismo, que tomar decisiones –

¹¹ Según las investigaciones de Xavier Sala i Martín desde 2000 y en adelante, sólo África y, sobre todo, los países de la franja subsahariana disminuyeron su riqueza o aumentaron su pobreza.

como las adoptadas por los bancos centrales o los gobernantes— que afectan el patrimonio de los demás.

Además, por otra parte, la dicotomía que acabo de plantear (más estímulo monetario, con más inflación y burbuja, a cambio de estimular la actividad y el empleo) es falsa: no es posible el uso de la política monetaria (o fiscal) para establecer un *trade off* entre inflación y empleo. La curva de Phillips fue descartada científicamente por Phelps y Friedman, por lo que no hay elección real entre inflación y crecimiento económico mediante inyecciones de dinero. Y esta crisis es otra nueva prueba de ello.

Para colmo, no es cierto que los bancos centrales controlen perfecta y completamente la política monetaria ni sus acciones sobre la misma. En el apartado sobre la “Formación de la crisis” he afirmado que “supuestamente” los bancos centrales manejan la inflación como objetivo final, mediante lo que se conoce como variables instrumentales o intermedias: bien tipos de interés, bien cantidad de dinero o base monetaria (efectivo + reservas).

En realidad, como todo monopolista, el banco central sólo puede manejar una de ellas (cantidad o precio), pero nunca ambas a la vez. Hace décadas –posiblemente desde la Gran Depresión del 29– que los bancos centrales dejaron de intentar controlar la cantidad (base monetaria) centrándose en los tipos, tal vez porque en realidad no pueden controlar la cantidad de dinero en la economía u oferta monetaria, dado que las instituciones financieras a través del proceso de expansión múltiple del crédito o del conocido como multiplicador bancario también crean dinero¹². Pero lo cierto es que tampoco pueden controlar los tipos de interés¹³, como hemos visto recientemente en esta crisis cuando, tanto la Fed como el BCE y otros bancos centrales, no han parado de inyectar liquidez y fondos de diversas formas –sobre todo mediante mecanismos de

¹² Para evidenciar tal afirmación véase Méndez Ibasate, F. (2003), “Mecanismos de control y reglas de política monetaria: una experiencia histórica reciente”, en VV. AA., *Estudios de Historia y de Pensamiento Económico. Homenaje al Profesor Francisco Bustelo García del Real*, Madrid, Editorial Complutense, S. A., 2003, pp. 541-566, donde se expone en qué acabó el único intento reciente, que más bien fue una declaración o pretensión, de control de la base monetaria por parte de la Fed.

¹³ A diferencia de lo que suele afirmarse, el tipo de interés no es el precio del dinero. El precio del dinero es su valor. Y su valor es su poder adquisitivo. La moneda vale en tanto la capacidad de compra o adquisición que posee, en términos de bienes o servicios (también intangibles, inexistentes o futuribles). El tipo de interés sí es un precio, pero es el precio del bien o factor “tiempo” en las decisiones económicas.

mercado abierto– para bajar el tipo de interés o, directamente, han establecido sus tipos rectores a la baja y, sin embargo, los tipos a los que se prestan los bancos comerciales o de inversión (cuando todavía existían éstos en EEUU, porque en este huracán financiero han desaparecido)¹⁴ no se movían e incluso subían, dadas la incertidumbre, desconfianza y quiebra del crédito acontecidas, incluso antes de la quiebra de Lehman Brothers y la práctica quiebra de la aseguradora AIG, produciendo un *gap* o diferencial sin precedentes entre el tipo rector o de intervención del BCE y el euríbor, desde el segundo trimestre de 2008 hasta el primero de 2009, y no se inicia de nuevo cierta confluencia entre ambos hasta el segundo trimestre de 2009 [Véase Gráfico 1]. Más recientemente –entre la primavera de 2010 y la de 2012–, con la denominada crisis del euro, que en realidad ha sido una crisis de deuda soberana y quiebra o posibilidad de quiebra de varios países, ha sucedido otro tanto; si bien, a partir de las medidas adoptadas en los Consejos Europeos de 1-2 de marzo y de 28-29 de junio de 2012, que establecieron, con algo más de firmeza de la demostrada hasta entonces, el uso de los fondos europeos de rescate (FEEF y MEDE) y, sobre todo, tras la inyección de liquidez por parte del BCE de más de un billón (1.019.200 millones) de euros, entre finales de diciembre de 2011 y finales de febrero de 2012, el euríbor ha llegado a caer por debajo del tipo oficial del BCE, que hasta julio de 2012 estaba en el 1% y ahora quedó establecido en el 0,75% [Véase Gráfico 2]¹⁵.

La experiencia y la teoría indican que los bancos centrales difícilmente controlan, si es que lo logran, las variables monetarias y que la política monetaria –la discrecionalidad de conducta e intervención– tiene una amplia y dilatada historia de generar problemas, pánicos y quiebras masivas, por lo que lo mejor es que la actuación de las autoridades monetarias sea anunciada con bastante antelación, de forma clara y precisa, se ajuste a

¹⁴ Dicho tipo es el denominado tipo *interbancario*, que en la zona euro se conoce como el *euríbor*. En Estados Unidos es el denominado *federal funds rate*. Respecto a la división entre banca comercial y de inversión existente en EEUU hasta la presente crisis, que ha acabado con tal separación de funciones bancarias y ha constituido un sistema financiero de “banca universal”, como el que funciona en el continente europeo, fue la Ley Glass-Steagall, de 1933, aprobada como reacción a la Gran Depresión del 29, la que vedó a las entidades de depósito o bancos comerciales (*commercial banks*) realizar actividades en los mercados de valores y bursátiles que quedaron en manos exclusivas de los bancos de inversión (*investment banks*), en un intento de aislar el sistema bancario de las potenciales inestabilidades que rondaban a los mercados bursátiles. En 1999, la Administración Clinton (en plena burbuja de las punto.com) derogó la Ley Glass-Steagall autorizando a las entidades de crédito a desarrollar actividades de banca de inversión. Con la crisis de 2007 se ha eliminado la banca de inversión como actividad independiente y especializada, otorgando a los bancos comerciales todas las actividades financieras.

¹⁵ El euríbor a doce meses cerró el mes de octubre de 2012 al 0,65% de media y se situaba en el 0,59% el 8 de noviembre de 2012.

lo anunciado y evite sobresaltos o sorpresas a fin de no producir distorsiones en las decisiones económicas de los agentes privados, sobre todo, en el conjunto de información de los precios. Dicho lo cual, es también cierto que algunas actuaciones de los bancos centrales han permitido amortiguar en casos muy concretos algunos pánicos o quiebras del sistema de confianza y crédito, por lo que una correcta y eficiente actuación de esa institución puede tener mucho valor e importancia.

Es posible que, en la presente crisis, sobre todo en sus inicios, los bancos centrales –si bien mostrando diferencias de proceder, que lo han sido más en la forma que en la sustancia (el BCE mostró mayor cautela y prudencia en sus operaciones que la Fed)–, hayan actuado con presteza y decisión y hayan hecho bien –esta vez sí– en facilitar liquidez y créditos con abundancia, en medio de un auténtico pánico, desatado en agosto de 2007, que no era tanto de liquidez como de crédito y solvencia de las entidades¹⁶.

Precisamente por esto último, porque lo que había que restaurar en los inicios de la crisis no era la liquidez sino el crédito y la solvencia del sistema financiero, donde todavía hay mucha incertidumbre sobre las condiciones de cada entidad¹⁷, las actuaciones y medidas de política monetaria se antojan excesivas; sobre todo en Estados Unidos debido a los temores fundados del presidente de la Fed, Ben Bernanke, de que se pudiesen repetir los errores de la Gran Depresión del 29, que conoce bien. Posteriormente, desde noviembre de 2010, la actuación de la Fed, con dos nuevas rondas de *Quantitative Easing* y una operación *Twist* (o canje de deuda pública a corto por deuda nueva a más largo plazo) en mayo de 2012, parece haber estado más dirigida

¹⁶ En realidad, la economía norteamericana o irlandesa, pero muy especialmente y sobre todo la española, ya daba muestras de agotamiento y desaceleración a principios de 2007 e incluso antes. Si bien, el verdadero problema de la economía española, incluso cuando crecíamos de forma espectacular, ha sido la ausencia, durante largo tiempo, de reformas profundas e imprescindibles junto con la toma de decisiones de política económica en el sentido opuesto al requerido y exigido (por ejemplo, entre otros muchos, los incrementos de gasto público y de la presión fiscal entre 2004 y 2007). Quienes argumenten que esa inicial política laxa de los bancos centrales nos ha traído hasta la situación de 2012, deben al menos admitir que buena parte de la responsabilidad la tienen más bien los gobiernos mundiales que, en diversas reuniones internacionales desde 2008 (destacan las cumbres de septiembre y noviembre de ese mismo año), ya decidieron y diseñaron una mayor intervención del sistema financiero internacional junto con la ejecución de políticas de fuerte gasto público y endeudamiento con el falso propósito de aumentar el empleo y la actividad económica.

¹⁷ A fecha de noviembre de 2012, los problemas del sistema financiero se han resuelto de forma más decisiva en Estados Unidos que en Europa, donde España, Italia, Francia, Bélgica o incluso Alemania presentan todavía serias dificultades y opacidad al respecto; eso sí, en ambos casos comprometiendo y utilizando enormes cantidades de dinero público para su reflote.

a objetivos políticos y electorales. Y es que el problema del uso de la intervención y del engañoso manejo de la economía no es sólo su adicción sino que resulta imparables¹⁸.

Así, en los inicios de la crisis, la Fed abrió primero la posibilidad de ampliar créditos por cuantía, garantías y período casi sin límites, lo que para muchos fue la clave para salir del agujero. Pero se equivocaron y no fue así, ya que aunque la liquidez y facilidad de crédito lograron aplacar inicialmente los peores temores, éstos no desaparecieron y los “brotes verdes” de la economía norteamericana han tenido mucho más que ver con su enorme flexibilidad, capacidad de reacción y adaptación en todos los mercados, incluido el laboral. Pero no sólo, ya que, por ejemplo, allí cayeron en muy poco tiempo los precios de las viviendas una media del 50%, siendo en algunos casos el descenso de precios de hasta un 70%-80% (en España llevamos más de cinco años para que el descenso de los precios medios de la vivienda alcance entre el 35% y 40%)¹⁹. Esa flexibilidad es la que permitió empezar a reajustar y recuperar una “economía real”²⁰, con la que se empezó a encontrar una economía financiera ahora menos atemorizada o suspicaz de lo que estaba en 2008, precisamente por la intervención de la Fed. Pero sigo considerando que la intervención de ésta ha sido excesiva y que, junto a la política de endeudamiento público, a la que luego me referiré brevemente, ha alargado y ahondado las dificultades de la recesión y todavía puede provocar importantes distorsiones –y no sólo de precios– para la economía. Además, todavía no se descartan nuevos problemas financieros y cierto recorrido en el deterioro de la economía USA, que aflorarán tras las elecciones.

Por su parte, el BCE actuó al principio algo más dosificadamente, demorando la completa apertura o relajación de sus condiciones, exigencias, períodos (un año) y cuantía de los créditos. Fue otorgando sus facilidades de crédito de forma paulatina, relajando primero la cuantía y las garantías exigidas y, después, abriendo condiciones y

¹⁸ Las elecciones presidenciales en Estados Unidos, celebradas el 6 de noviembre de 2012 y resueltas con la reelección de Obama, impulsaron en los meses previos de campaña este tipo de decisiones a fin de lograr un efecto cortoplacista sobre algunas cifras y datos (producción y empleo) de una economía norteamericana sobreendeudada y con problemas en su actividad y desempleo.

¹⁹ Datos en http://www.fotocasa.es/Portals/49/Static/Tendencias/InformeVenta_TercerTrimestre2012.pdf, documento *Índice Inmobiliario Fotocasa.es. Tercer trimestre de 2012*, elaborado por el IESE y el portal inmobiliario Fotocasa.es, página 9.

²⁰ No me gusta el término y lo entrecorrimo porque tan real es lo tangible o físico como lo financiero, que también puede ser tangible. Y las expectativas, que tanto influyen en toda la economía, aunque intangibles, son muy reales. A diferencia de lo que suele enseñarse, no hay procesos dicotómicos entre economía real y economía financiera.

períodos, para rematar con un chorro de liquidez de 442.240 millones de euros (otorgados al 1%, a un año) el 24 de junio de 2009.

Tal actuación no fue casual ni en el tiempo ni en la cuantía. Según cifras disponibles de la Comisión Europea y del BCE, la Unión Europea había destinado hasta mayo de 2009 3,8 billones de euros en planes de rescate financieros y ayudas públicas a dicho sector, de los que 781.200 millones de euros se los gastó el Gobierno británico, incluyendo también las nacionalizaciones; 593.900 millones el Gobierno de Dinamarca en el rescate de 13 entidades; 554.200 millones, Alemania; Irlanda, 384.500 millones; Francia, 350.100 millones; Bélgica, 264.500 millones; Holanda 246.100 millones; Austria 165.000 y Suecia y España 130.000 millones cada uno²¹.

La historia posterior ya la conocemos y, tras la ampliación de la crisis a las finanzas públicas y las dificultades de financiación de los estados, entre disponibilidades, facilidades, créditos, avales, descuentos, inyecciones directas (ya he mencionado el billón de euros en dos veces a principios de 2012), rescates de varios países, quiebras, quitas, impagos o sustento de planes como el FEEF y el MEDE, la UE y el BCE han comprometido o gastado otros varios billones de euros. Y ello sin solventar por completo los problemas en múltiples entidades financieras de diversos países, entre ellos –pero no solo– una parte de la banca española centrada en las antiguas cajas de ahorro, a pesar de ser el sistema financiero que más análisis o pruebas de transparencia y auditoría ha pasado; sin resolver los problemas en las finanzas públicas de diversos países (algunos de ellos declarados en quiebra); y sin disipar las dificultades por las que atraviesa la economía europea en todos los informes de previsión para 2012 y 2013²².

²¹ En junio de 2009 escribí lo siguiente: “A pesar de tales ayudas, que han sobreendeudado a los países, la inminencia de una segunda oleada de quiebras o dificultades, sobre todo en los sistemas financieros que mejor habían aguantado la primera oleada, como el español, que realmente tiene apuros crecientes a medida que se alarga la crisis, y un informe del FMI, que calculaba las necesidades del sistema financiero europeo en aproximadamente 440.000 millones de euros para atender sus compromisos y obligaciones inmediatas, han obligado la maniobra del BCE [me refería a los 442.240 millones]”. Ya entonces, aunque se diga que los economistas no advertimos los problemas hasta que han ocurrido, se podían apreciar las dificultades en que se estaban metiendo simultáneamente las finanzas públicas y el sistema financiero.

²² En junio de 2009 escribí: “Casi todos los analistas y organismos internacionales coinciden en que a medida que se alargue la crisis, las entidades financieras pueden tener problemas, sobre todo porque no han saneado sus balances, sino que fundamentalmente han tendido a maquillar sus problemas con las ayudas y fondos públicos recibidos. Y eso es más probable en Europa que en EEUU, porque cuenta con mercados mucho menos flexibles. Y no les quiero ni decir en España, donde según los expertos seremos el último país en salir del hoyo de la recesión económica, un hoyo del que por cierto aún no hemos tocado fondo. Considero que lo peor de esos fondos de ayuda y garantía ha sido, en todos los casos y países, la forma tan poco transparente y escasamente independiente en que se han llevado a cabo y el exceso de

4. MATICES SOBRE DOS ERRORES TEÓRICOS RESCATADOS POR LA CRISIS: ESTÍMULO MONETARIO Y ESPECULACIÓN

La crisis ha reinstaurado como verdades indiscutibles dos errores comunes y extendidos en economía, que suelen atribuirse a J. M. Keynes, pero que son más antiguos, si bien es cierto que el economista de Cambridge los utilizó con complacencia. El primero es que, a diferencia de lo que comúnmente se considera y acepta, no es cierto que las inyecciones de liquidez procuren estímulos de la actividad y el empleo, salvo en el corto plazo y momentáneamente²³. A medio o largo plazo tales incentivos se pierden; y lo peor es que, en el proceso intermedio, como los estímulos que procura sin más el dinero son artificiales o sin sustancia, es decir, no están basados en mejoras de la productividad, el ahorro, reducciones de costes, ni cambios que animen o dirijan la inversión hacia determinadas actividades o sectores, sino que se generan por una especie de ilusión que, además, introduce daños y perturbaciones en el sistema de señales e información –precios²⁴– y en la formación de expectativas, tales inyecciones terminan distorsionando o perturbando los planes y decisiones económicos de los agentes, entre otros los relativos al ahorro, consumo o inversión. Lo que ya explicaron autores clásicos y neoclásicos, como Cantillon, H. Thornton, Wicksell o Friedman²⁵.

El segundo error es casi una batalla perdida pero a la que no puedo renunciar como economista, por las muchas veces que está en boca no sólo de legos sino de eruditos. La crisis ha afianzado el uso exclusivamente peyorativo de la actividad especuladora y de los especuladores, así como del término “especulación”, fusionándolo con el concepto de “estafa”, con el que no debería haber confusión. Ni el especulador es necesariamente e irremediabilmente un estafador –estafador puede serlo cualquiera en su vida–; ni la

criterios políticos, que han primado y priman sobre los criterios económicos y de eficiencia.” Hoy, tras la experiencia acumulada desde entonces, sabemos además que las ayudas y rescates de los fondos europeos o del BCE a los gobiernos de los países más débiles dentro del euro y a su deuda también les animaron a maquillar y frenar los ajustes, recortes y reformas precisos en esos países, ante los costes políticos que tales medidas les suponían a sus respectivos gobernantes.

²³ Ni siquiera Keynes defiende esto en la *Teoría General* (1936), donde la política monetaria es ineficaz. Véase Méndez Ibasate, F. (2012), *La "Teoría General" de Keynes. Una lectura crítica tras setenta y cinco años y otra gran crisis*, Saarbrücken (Deutschland), Editorial Académica Española, pp. 60 y ss.

²⁴ Tanto en los precios relativos (efecto Cantillon) como en el nivel general de precios e inflación.

²⁵ Puede encontrarse una descripción de este asunto y su proceso en Friedman, M. (1967), "The Role of Monetary Policy", en Friedman, M. (1969), *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*, Chicago, Aldine Publish. Co., pp. 95-110. Estas ideas están en Wicksell y Fisher, como indica Friedman en su texto, pero también pueden encontrarse en Marshall y, con antelación, en H. Thornton (1802).

acción de especular es dañina, sino que genera riqueza en la sociedad; ni necesariamente los especuladores son un grupo específico y experimentado de la población, pues todos especulamos y nos comportamos como especuladores a poco que nos den una oportunidad (por ejemplo, las reacciones al conocer con antelación el cobro de una parte de las recetas farmacéuticas que hasta entonces estaban subvencionadas).

Cada uno de nosotros especulamos en muchas decisiones trascendentales de nuestra vida, desde estudiar o formarnos, casarnos o comprar una vivienda (aunque vivamos en ella su precio es un coste de oportunidad que pagamos y si éste varía mucho, como ocurrió entre 2001 y 2007, puede hacernos cambiar nuestras decisiones al respecto). Y no por ello cometemos fraude o estafa. Después de todo, especular consiste en buscar ganancias –pudiendo realizar tanto ganancias como pérdidas con tal búsqueda– mediante las diferencias de precio debidas al tiempo (temporales) o al espacio (espaciales) que se producen en los bienes, mercancías, factores, servicios, activos (reales o financieros), etc.

Por supuesto que el especulador puede estafar o engañar, pero de la misma forma que puede hacerlo el panadero o el albañil. La especulación es la actividad propia del comercio –tan denostada desde muy antiguo (Platón o Aristóteles)– y aporta o produce muchas cosas efectivas o reales a la economía, que además son muy positivas, productivas y creadoras de riqueza: produce abundancia de información; descubre precios; aumenta y acelera la consecución de equilibrios en los diferentes mercados; incorpora nuevos datos con más rapidez produciendo precios más fiables; reduce los costes de las operaciones y mejora la liquidez; permite asignaciones más eficientes tanto de capital como de riesgos; produce servicios de arbitraje reduciendo o cubriendo parte de los riesgos de las operaciones; disminuye los costes del capital reduciendo la volatilidad del mercado a la larga... En definitiva, aumenta la eficiencia de los mercados y todo ello en sistemas vigilados o regulados, pero no intervenidos directamente.

El que una actividad, como las finanzas o seguros, no sea tangible, sino inmaterial o imperceptible, no significa que sea irreal o improductiva y, mucho menos, ilegítima. Lo que ocurre es que la especulación a que normalmente se hace referencia y que se confunde con la descrita, suele tener lugar cuando media la intervención o limitación de las Administraciones Públicas –y no afirmo que siempre que intervenga el Estado o la

Administración se produzca necesariamente una práctica fraudulenta—. Así, la especulación que se entiende como actividad fraudulenta, engañosa, no competitiva, privilegiada, etc., y que de hecho tiene lugar en muchas ocasiones en diversos mercados (también en mercados materiales o tangibles, como el suelo o la construcción), es aquella que está motivada e impulsada –no siempre de forma visible o explícita– por una intervención administrativa, que suele alterar bruscamente las condiciones y las decisiones de los agentes, y en la que el beneficio repercute exclusivamente sobre las partes involucradas en la especulación sin beneficiar al resto de la sociedad y, normalmente, perjudicándola (aunque afecte directamente sólo a parte de la misma).

5. UNA BREVE REFLEXIÓN SOBRE LA POLÍTICA FISCAL Y DE GASTO

Finalmente, un breve comentario sobre las políticas fiscales y de gasto llevadas a cabo por todos los Gobiernos de los países desarrollados o en desarrollo, tan relacionada y que tanto afecta a la política monetaria.

Al mayor y creciente intervencionismo financiero y monetario se ha añadido un, también mayor y creciente, intervencionismo estatal articulado –no exclusivamente– mediante descomunales déficit y endeudamientos públicos. Tales fueron los objetivos, acciones y resultados de los acuerdos y decisiones adoptados en diversas cumbres de líderes mundiales, entre septiembre de 2008 y junio de 2010, para afrontar la crisis. Así, las cifras de déficit para España han superado el 11% del PIB, cerrando 2011 en el 9,4% y estimando un 7,5% (6,3% oficial) para 2012. Mientras que la deuda alcanzará el 100% o más (incluyendo ayudas a la banca) entre 2012 y 2013.

Aparte del enorme error que supone el seguimiento de una política fiscal de corte keynesiano que, tanto en el pasado como en el presente, ha conducido a tantos problemas económicos de paro e inflación; y dejando de lado que hay gastos o inversiones públicas que pueden ser más o menos útiles o necesarios (desde luego no los despropósitos a los que hemos asistido desde 2003), existe un factor clave en esta crisis sin el que no puede entenderse el daño y perjuicio añadidos, por una política presupuestaria de más gasto, deuda e impuestos, a nuestra economía y a la pronta o fácil recuperación de la misma: precisamente por tener su origen en tremendos incentivos monetarios o financieros y bajísimos tipos de interés, la crisis de 2007 arranca con un

endeudamiento privado –tanto de las familias como de las empresas– inmenso. En 2008, los créditos a residentes en España suponían 1,9 billones de euros (aproximadamente un 200% del PIB), siendo la mayor parte crédito relacionado con la construcción y el mercado inmobiliario. Y la deuda externa acumulada era del 165%-175% del PIB (déficits externos corrientes que llegaron a superar el 12% del PIB en el primer trimestre de 2008), aunque desde el último trimestre de 2008 empezó a moderarse sustancialmente. Por lo que añadir, de forma acelerada, ingentes cantidades de deuda pública o más impuestos a tal situación, que es por lo que se optó desde muy temprano de la crisis y en términos mundiales, sin duda ha acogotado o ahogado las posibilidades de nuestra economía para salir adelante de esta crisis y hacerlo de forma rápida, viéndonos inmersos en una segunda recesión iniciada desde mediados de 2011. Es decir, justo lo contrario de lo que manifiestan y transmiten muchos economistas keynesianos, intervencionistas u oficiales.

En el caso español, además y también contrariamente a lo que se expresa desde filas prointervencionistas, manteníamos una política presupuestaria y de gasto de despilfarro descomunal desde 2004 en adelante. Para quienes aducen y señalan las cifras de superávit de las cuentas públicas entre 2005 y 2007 como refutación de esta afirmación y prueba de que en este terreno las cosas se estaban haciendo bien y que, por tanto, la crisis española nada ha tenido que ver con el despilfarro público, baste señalar que tales superávits se estaban produciendo gracias a los cuantiosos ingresos que estaban teniendo lugar, mucho más allá de las previsiones, precisamente por la burbuja creada y alimentada por las propias autoridades.

El despilfarro fiscal y de gasto en cualquier nivel de las Administraciones Públicas, de los que cualquiera de nosotros podemos poner ejemplos no ya de insensateces sino de corrupción e ilegalidades, ha sido lo común durante esos años, no ya sólo en España, sino en otros varios países europeos. Baste señalar como datos de nuestro país que entre 2004 y 2009 las tasas de crecimiento del gasto público fueron respectivamente del 8,8; 6,8; 8,2; 9,2; 8,8 y 7,4, promediando el 8,2 de incremento anual en los seis años. Mientras que el crecimiento real del PIB promedió un 1,95 anual en el mismo período (cifras lógicamente en porcentajes, pues se refiere a tasas de crecimiento). Así pues, no es el superávit de 2005 a 2007 lo significativo sino qué cuantía tan descomunal se estaba ingresando de los contribuyentes para que, a pesar de crecer tantísimo el gasto

público –y otras diversas partidas que pueden ocultarse o sacarse de los Presupuestos–, todavía se produjese superávit.

Junto a la evidencia de los datos debe notarse que la Economía no es intuitiva y, como señaló Bastiat, lo que distingue a un buen economista es su percepción no sólo de las consecuencias inmediatas (*lo que se ve*) sino de las sucesivas y ulteriores, casi nunca evidentes (*lo que no se ve*).

GRÁFICOS

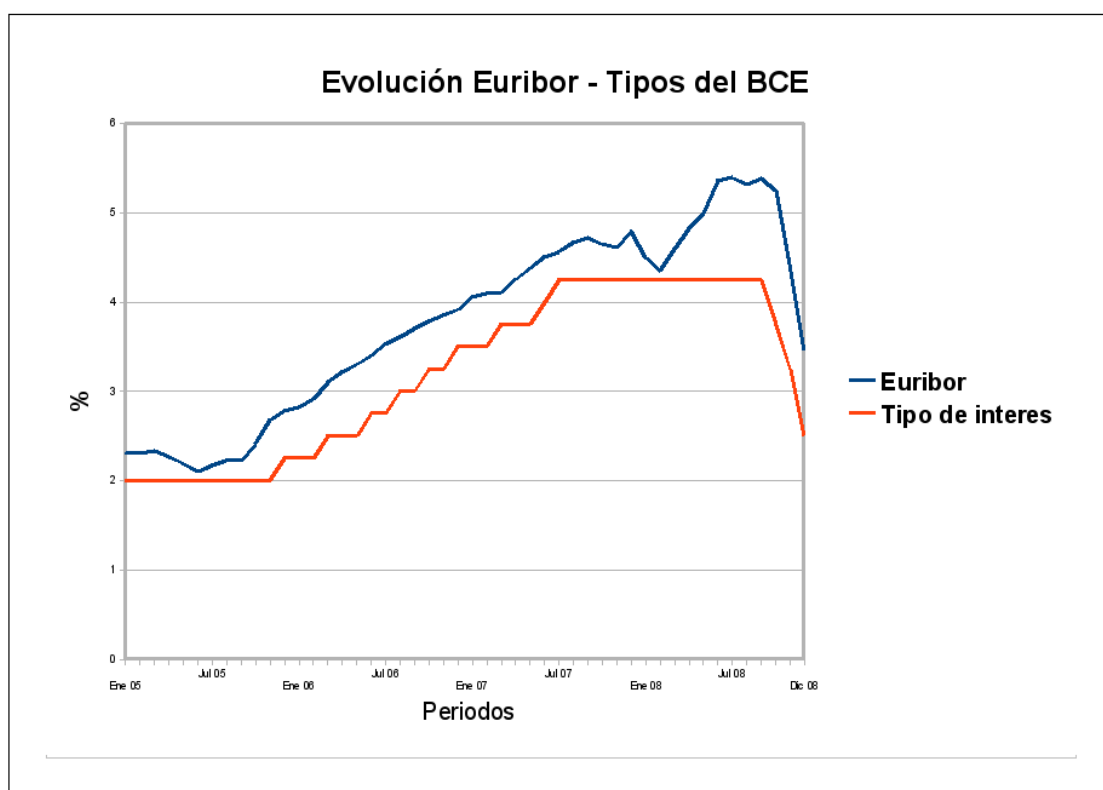


GRÁFICO 1.

Fuente: <http://mejorarel sistema.blogspot.com.es/2009/02/relacion-entre-euribor-y-tipo-de.html>

European Central Bank policy rate and 12-month Euribor

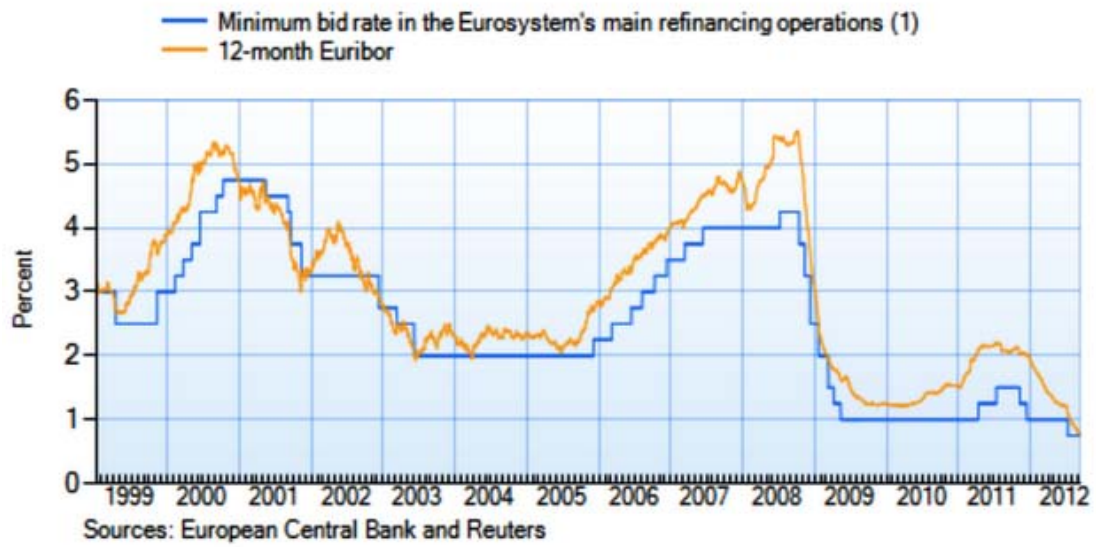


GRÁFICO 2.

**¿GRAN RECESIÓN O GRAN DEPRESIÓN?: DES-INDUSTRIALIZACIÓN Y
CRISIS FINANCIERA EN LA ESPAÑA DEL EURO, 2001-2012¹**

Dr. Jordi Catalan
Catedrático de Historia Económica. Universitat de Barcelona
jordi.catalan@ub.edu

¹ Agradezco al gobierno de España su apoyo con los proyectos HAR2009-07571 y HAR2012-33298.

RESUMEN

Según la trayectoria del producto industrial per cápita, España se halla inmersa en una profunda depresión desde 2001. Aunque ésta se agudizara marcadamente con el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2007, el retroceso de la industria fabril ha sido continuado a lo largo del siglo XXI. Desde la perspectiva de la historia industrial estamos, por tanto, en una gran depresión más que en una coyuntura exclusivamente recesiva. Entre las causas primarias de la crisis destacamos cuatro: la desregulación del mercado de capitales; la industrialización de China; la adopción del euro; y los excesos especulativos en los sectores financiero e inmobiliario.

Entre los agravantes consideramos el intenso flujo migratorio, el creciente riesgo moral asumido por los intermediarios financieros y los errores en la propia gestión de la crisis. Entre éstos sobresale el haber llevado el déficit a un máximo histórico insólito durante 2009, en un contexto de ausencia de soberanía monetaria. Además, la estrategia de fusiones adoptada por el Banco de España ha desembocado también en un fiasco enorme, cuya factura se traslada a los contribuyentes. La austeridad impuesta a partir de mayo de 2010 tampoco rinde los frutos prometidos.

PALABRAS CLAVE

Depresión, ciclos, industria, finanzas, euro

ABSTRACT

The long-term pattern of per capita industrial production suggests that Spain has been experiencing a dramatic slump since 2001. Although the crisis intensified when the real estate bubble burst in 2007, the fall back of the Spanish manufacturing industry has been a recurrent feature since the turn of the century. From the perspective of industrial history, the period has been characterized by a great depression rather than just a recession. Originally, the slump was caused by four main forces: deregulation of capital market; China's industrialization; the adoption of the euro; and rampant speculation in real estate and financial markets.

The problem was then compounded by three aggravating factors: a huge migratory shock; increasing moral hazard in the decisions of financial agents; and policy mistakes such as pushing the public deficit to record levels in 2009, within a framework of lack of monetary autonomy. Moreover, the Bank of Spain's strategy of financial mergers ended in fiasco and placed an extremely heavy burden on tax-payers. The austerity policy adopted since 2010 has not brought about the promised results either.

KEY WORDS

Depression, cycles, industry, finances, euro.

1. LA INESTABILIDAD RECURRENTE DEL CAPITALISMO

El capitalismo industrial contemporáneo se ha caracterizado por su marcada inestabilidad. En su desarrollo, los años de crisis fueron habituales. Definimos crisis como un periodo durante el que la producción industrial por habitante se sitúa por debajo del nivel máximo anteriormente alcanzado. A partir de esta definición, desde 1850 hasta 2012 pueden identificarse 20 crisis en el proceso de industrialización español². En 162 años, hubo 97 ejercicios de infrautilización de la capacidad instalada. Es decir, aproximadamente un 57 por ciento de los años de historia contemporánea constituyeron una coyuntura de crisis.

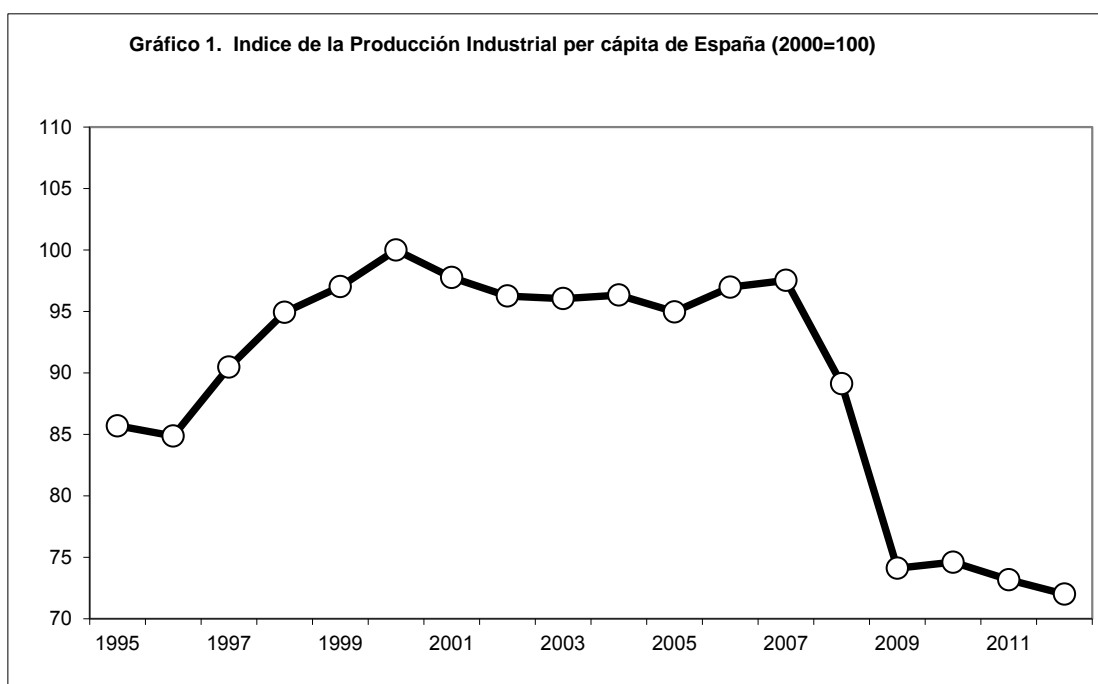
Las crisis identificadas responden a dos patrones: las que duraron tres años o menos, y las que se prolongaron entre uno y cuatro lustros. Desde mediados del siglo XIX se dieron una docena de crisis del primer tipo. De las de la segunda categoría, auténticas depresiones, hubo 8. Estas fueron la de la primera globalización (1884-90); la de la invasión filoxérica (1893-98); la resultante de la Guerra de Cuba y la estabilización subsiguiente (1902-1906); la de finales de la Gran Guerra (1917-1921); la depresión de los años treinta y el primer franquismo (1930-51); la de la transición (1981-85); la del SME (1990-94); y la actual (2001-2012).

Una característica común a la mayoría de las grandes depresiones fueron los excesos especulativos del sector bancario, que acabaron hundiendo a instituciones como el Banco Financiero o el primer Banco Ibérico (años ochenta del siglo XIX); el Crédito Español o el primer Banco de Cataluña (noventa); el Banco de Barcelona y el Banco de Castilla (principio de los veinte); el segundo Banco de Cataluña (1931); Banca Catalana o el Grupo RUMASA (principios de los ochenta del siglo XX); y Caja Madrid o Caixa Catalunya (ahora). La salida de aquellas depresiones en tres ocasiones coincidió con la aprobación de un nuevo arancel: Cánovas (1891), Salvador (1906) y Cambó (1922). En seis, la superación de la depresión estuvo relacionada con una fuerte depreciación de la peseta. La excepción fue la de principios del siglo XX, que, a pesar de todo, implicó la

² Catalan y Sánchez (en prensa). Para los períodos de 1850-1913, 1914-1985 y 1986-2012, he enlazado respectivamente los índices de la producción industrial de Prados de la Escosura 2003, 596-59, Parejo 2005, 137-138 e INE IPI, base 2005. La población ha sido la de Nicolau en Carreras & Tafunell (eds.) 2005, 124-126) y la de INE (EPI) e INE (EPOBA) desde 1990. Las cifras de 2012 son provisionales.

aprobación del Arancel Salvador. En definitiva, España superó las grandes depresiones previas con nuevos aranceles, fuertes depreciaciones de la peseta o ambas cosas a la vez. El aumento de la protección fue la vía habitual para salir de la crisis.

Políticos y académicos que apoyaron la desaparición de la peseta son culpables de la gravedad de la actual depresión, puesto que privaron a la economía española de su principal mecanismo de ajuste en las crisis³. La gran mayoría también ignoraron hasta el año 2007 que la economía española hacía años que sufría una preocupante tendencia a la des-industrialización y desequilibrios inquietantes. De hecho, el producto industrial por cápita español había estado retrocediendo de forma ininterrumpida desde 2001. Es decir, llevamos ya más de un decenio de depresión, a pesar de que ésta se haya intensificado hasta límites extremos a partir del año 2008.



España y las economías de la Europa meridional han estado experimentando un intenso proceso de desindustrialización desde el inicio de la singladura de la Europa del euro. Entre las causas de la actual gran depresión, debemos destacar cuatro: desregulación del mercado de capitales, industrialización china, excesos especulativos de los sectores inmobiliario y financiero, y adopción del euro. Los dos primeros factores tomaron fuerza, como mínimo, desde los años ochenta. La burbuja inmobiliaria, aunque con

³ Catalan 2002, 17-34.

precedentes notables durante la segunda mitad de los años ochenta, quedó parcialmente desinflada durante los primeros años noventa, pero volvió a ganar impulso y se desbocó a principios del nuevo milenio.

2. ORÍGENES DE LA GRAN DEPRESIÓN DEL EURO

La desregulación del mercado de capitales se fortaleció a finales de la edad de oro, que había sido el periodo más estable de la historia del capitalismo, con una práctica ausencia de crisis. Durante los “treinta glorieux” había dominado un cierto consenso en Occidente respecto a la necesidad de los gobiernos de desempeñar un papel activo en la regulación de la demanda para favorecer la consecución del pleno empleo, dado que John Maynard Keynes, había demostrado los mercados libres no lo garantizaban por sí solos. Otra parte del éxito de la segunda reconstrucción de la economía internacional había radicado en los acuerdos de Bretton Woods, donde se pactó un sistema de tipos de cambio fijos, pero ajustables (es decir, se podría devaluar); también se logró que los gobiernos pudieran mantener controles de cambios a movimientos de capital, y de hecho, fueron la norma en muchos países de la OCDE hasta bien entrados los años ochenta.

El primer gran mercado financiero desregulado, el de eurodólares, jugó un importante papel en la crisis de la deuda de América Latina de 1982. La siguiente víctima de peso fue el Japón de finales de los ochenta: la gente se endeudó por dos generaciones. Crisis posteriores de relieve fueron las del SME de 1992, el tequila mejicano de 1994 y la gripe asiática de 1997. Además, la crisis argentina finisecular, que acabó con el corralito, también fue obviada por los partidarios de la moneda única.

Mientras Europa se encadenaba a un sistema de tipo de cambio fijo, primero provisionalmente con el SME, después definitivamente con el euro, China iba depreciando el yuan y se industrializaba. A medida que el antiguo Imperio del Centro se industrializaba, inundaba Occidente de mercancías. La China actual acabaría generando un excedente comercial brutal, que le serviría para adquirir empresas y títulos de deuda occidental.

La tercera causa de la particular intensidad de la depresión ha sido la exacerbada especulación inmobiliaria y crediticia, a lo cual han contribuido innovaciones financieras como la titulización, que permitió que la banca de Estados Unidos y otros países occidentales prestaran a personas con poca capacidad para retornar los créditos por la compra de una vivienda y se deshicieran de esas hipotecas de alto riesgo o *subprime*, fragmentándolas y colocándolas como valores de alta calificación. En España, la titulización fue más bien excepcional, pero en su conjunto, el sector financiero concentró una proporción creciente del activo en la financiación de la actividad inmobiliaria. En España la paradoja consistió en que las cajas de ahorro especularon todavía más que los propios bancos.

Las cajas de ahorro habían estado desde sus orígenes en el siglo XIX, fuertemente reguladas. En 1988 se suprimió la restricción que impedía la apertura de oficinas fuera de la región de origen. Dicha medida desreguladora comenzó a desnaturalizar el carácter local de dichas instituciones y favoreció una carrera entre entidades para abrir sucursales en nuevos territorios. A partir de 1990 se eliminaron las restricciones existentes a las dietas percibidas por los miembros de los consejos de administración de las cajas, que hasta entonces habían sido limitadas en consideración al carácter social de dichas instituciones. Las mayores remuneraciones de ejecutivos y consejeros, que no respondían ante accionista ninguno, favorecieron comportamientos más oportunistas.

Desde finales del siglo XX, las cajas concentraron cuotas crecientes de su activo en el crédito inmobiliario, mientras abandonaban sus territorios de origen, cerraban bibliotecas, invertían cada vez menos en crédito a la industria, devaluaban su obra social y protegían sus altos cargos con todo tipo de incentivos. Entre 1997 y 2007 la proporción de crédito a la construcción y servicios sobre el conjunto de crédito concedido a las empresas por las cajas españolas aumentó del 30 al 60 por ciento. Algunas cajas llegaron a financiar el 100 por ciento del valor estimado de los inmuebles más los gastos de escritura y los impuestos, en contra del criterio del Banco de España, que requería no sobrepasar el 80 por ciento. Así contribuyeron a poner por las nubes los precios de las viviendas y a engordar a políticos, familiares y amigos (las cajas españolas llegaron a tener 4.000 consejeros). La especulación inmobiliaria en vez de ser controlada por los responsables políticos fue exacerbada por los mismos, a través de desgravaciones para la compra de vivienda, recalificaciones permanentes de terrenos

protegidos por la planificación urbanística vigente y, aún durante el verano de 2011, cuando se aprobaba la modificación restrictiva de la Constitución, rebajando el IVA aplicado a la compra de una nueva vivienda.

Finalmente, el euro ha sido la causa de que la crisis haya sido especialmente virulenta en los países periféricos. Por un lado, el abaratamiento del tipo de interés en países con niveles previos mucho mayores favoreció el endeudamiento desaforado de las familias. También contribuyó a contagiar la euforia crediticia a instituciones financieras y a gobiernos. Cajas y bancos no se contentaron con prestar el dinero de sus depositarios sino que además siguieron pidiendo prestados recursos para prestarlos a promotores. La mayoría de gobiernos de los PIIGS/GIPSI se endeudaron alegremente hasta que estalló la crisis de la deuda griega en la primavera de 2010. Los capitales internacionales acudieron masivamente a financiar familias, bancos, cajas e instituciones públicas que se endeudaban sin ton ni son. Esas entradas de capital, aparte de hinchar la burbuja de la deuda, contribuyeron a aumentar el diferencial de precios en relación a los vecinos del norte, y alimentaron un creciente desequilibrio comercial, especialmente respecto a Alemania.

Por otro lado, la crisis ha confirmado que renunciar a la soberanía monetaria en un área de profunda asimetría económica fue un mal negocio. España todavía cerró 2011 con un déficit del 9,4 por ciento del PIB, comparable al de Estados Unidos o Reino Unido. Su deuda pública era del 68,5 por ciento del PIB, proporción inferior a la de Alemania o Francia. No obstante, lleva ya más de dos años una presión especulativa muy superior sobre su deuda que cualquiera de las cuatro economías citadas. La razón radica en que los mercados saben que España, clasificado como PIIGS/GIPSI, debe pedir limosna para financiar su déficit, puesto que no puede emitir numerario, a diferencia de lo que sí pueden hacer la Reserva Federal o el Banco de Inglaterra. Además, perciben que mientras que el BCE jamás dejaría que Alemania o Francia se hundieran. No ha sido así con los países mediterráneos.

Por último, el euro ha imposibilitado la vía de la devaluación. Con la peseta ya se hubiera devaluado varias veces, estimulando la exportación, conteniendo la importación y frenando la desindustrialización. Actualmente, por el contrario, se pretende que la competitividad se recupere bajando los salarios. Los recortes nominales sufridos por los

trabajadores públicos durante los años 2010 y 2012, sólo se habían producido durante el siglo XX al final de la Guerra Civil. Pero lo peor de la estrategia es que sólo empeora las condiciones generales. Durante la primavera de 2010, todavía se hablaba de gran recesión y de brotes verdes. Hoy en día es difícil dudar de que estamos en una Gran Depresión.

3. LOS AGRAVANTES DE LA DEPRESIÓN

Tres factores adicionales han agravado aún más la situación en el caso español: intensos flujos migratorios; corrupción política y económica desaforada, y populismo en la gestión macroeconómica de la crisis. Bastantes años atrás Simon Kuznets señaló la correlación directa existente entre crecimiento de la construcción y booms migratorios. Desde el siglo XIX, la necesidad de instalación de grandes contingentes de inmigrantes provocó intensas euforias en el sector de la construcción. Como resultado de la engañosa euforia causada por la Unión Monetaria, la población española recibió en pocos años a un mínimo de 7 millones de inmigrantes, hasta situarse en los 46 millones de habitantes.

Muchos de los inmigrantes, incitados por bancos y cajas, no se conformaron con alquilar y pasaron a constituir una franja de demanda de vivienda de compra (con garantías comparables a quienes firmaron las hipotecas *subprime* en Estados Unidos). La inmigración orientó el modelo de desarrollo español hacia un crecimiento de baja productividad, basado en mucha mano de obra y poca mecanización. España se convirtió en el estado con más transferencias de los inmigrantes de la Unión Europea. En 2011 las remesas de emigrantes desde España fueron de 7.200 millones de euros. Con un PIB inferior notablemente inferior, las remesas españolas superaban ampliamente a las de las principales economías de Europa occidental: Italia (6.600), Alemania (3.000) o Francia (2.900).

La corrupción política y económica también contribuyó a inflar la burbuja inmobiliaria. Las administraciones locales de cualquier signo político se compincharon con promotores e instituciones financieras para recalificar terrenos y modificar los planes de ordenación urbanística. Buena parte de las operaciones inmobiliarias fueron engrasadas con dinero negro. De hecho, las estadísticas de la víspera del estallido de la crisis

internacional indicaban que el 30 por ciento de los billetes de 500 euros emitidos por el Banco Central Europeo eran demandados por las instituciones financieras españolas. Es evidente que no todo el dinero iba a transacciones inmobiliarias puesto que otras actividades bien arraigadas en España, como el narcotráfico, también necesitaban billetes de este tipo. Sin embargo una parte significativa de la demanda quedaba vinculada a la construcción. Además, es del todo lamentable que las cajas con representación destacada de los representantes políticos especulasen más que los propios bancos.

La primera caja intervenida por insolvente fue la Caja de Castilla-La Mancha. En dicha institución el peso de las administraciones públicas en el consejo de administración ascendía al 73 por ciento. Los socialistas castellano-manchegos además de financiar hipotecas sin límites, se embarcaron en la faraónica obra del Aeropuerto Don Quijote, que consumió una cantidad ingente de recursos manchegos y ahora es una infraestructura sin tráfico.

Otra de las insolvencias estrella fue la valenciana Caja de Ahorros del Mediterráneo. En la prueba de stress de 2011 aparecía ya en la última posición del ranking de solvencia, bajo el escenario de evolución más pesimista. La CAM había financiado proyectos del gobierno regional del Partido Popular, como Terra Mítica o Ciutat de la Llum, impulsados para el prestigio político, pero con pésima rentabilidad económica. Su directora se protegió con una pensión anual vitalicia de 350.000 euros. El FROB le tuvo que inyectar 5.800 millones de euros. Finalmente la entidad acabó subastada y adquirida por Banc Sabadell, con el compromiso del Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) de hacerse cargo del 80 por ciento de las futuras pérdidas de la cartera de activos problemáticos.

Caixa Galicia, de forma similar a la CAM, apareció sorprendentemente bien clasificada en las pruebas de stress de 2010 y, en cambio, como Novacaixagalicia figuraba ya en el pelotón de los torpes en 2011. La contabilidad creativa no pudo enmascarar por más tiempo las consecuencias de su exposición extrema al ladrillo. De momento, primero como caja y luego como banco, ha recibido 3.784 millones de euros de financiación pública a través del FROB.

En Andalucía, feudo tradicional del Partido Socialista, destacaron los naufragios de dos cajas relativamente importantes, Caja Sur y Caja Sol, ambas ya reflejando posiciones problemáticas en el primer test de solvencia, debido a sus abultadas inversiones inmobiliarias. La primera acabó siendo rescatada por BBK, con apoyo de los fondos públicos por valor de 392 millones de euros. La segunda construía desde el 2007 su rascacielos Cajasol en Puerto Triana, concebido para superar en altura a la Giralda, icono histórico de la capital de Andalucía. Siguiendo la política del Banco de España, Cajasol buscó la fusión con otra entidad con problemas, Caja Navarra. El banco resultante, Banca Cívica, no pudo obtener del mercado los fondos necesarios para su supervivencia y ha requerido ayuda del FROB por valor de 977 millones de euros. Ha acabado absorbido por La Caixa, con pérdidas significativas para los accionistas que compraron sus títulos al privatizarse.

Desde Barcelona, Caixa de Catalunya, que tuvo como presidente al ex número dos de Felipe González, Narcís Serra, quedó en la cola de solvencia tanto en 2010 como en 2012. Dicha caja, en la que los socialistas catalanes camparon por sus anchas, no sólo sobresalió entre los especuladores inmobiliarios sino que protagonizó una feroz expansión de oficinas fuera de su región de origen.

Cuadro 1. Bancos y cajas en los tests de solvencia de 2010, 2011 y 2012
 Ranking de ratio Tier 1 en el escenario más adverso del test (%)

Los mejores	2010	Los mejores	2011	Los mejores	2012
Barca March	19.0	Barca March	23.5	Barca March	*
BBK	14.1	Kutxa	10.1	Kutxabank	11.6
Kutxa	10.6	BBVA	9.2	Banco Santander	10.8
Santander	10.0	Unicaja/Caja Jaén	9.1	BBVA	9.6
BBVA	9.3	Caja Vital	8.7	Caixabank	9.5
Unicaja	9.0	Banco Santander	8.4	Banc Sabadell	7.4
CAM	7.8	CEISS	7.3	Bankinter	7.4
La Caixa	7.7	Effibank	6.8	Caixa Pollença	*
Banc Sabadell	7.2	Ibercaja	6.7	Caixa Ontinyent	*
Caixa Galicia	7.2	Caixabank	6.4		
Los peores		Los peores		Los peores	
Caja Madrid	6.3	Banco Valencia	*		
Banco Guipuzcoano	6.1	Bankia	5.4		
CAI	6.1	Banco Popular	5.3	Unicaja+CEISS	6.4
Banco Pastor	6.0	Bankinter	5.3	Banco Popular	2.1
Caja Sol	6.0	Novacaixagalicia	5.3	Ibercaja+Caja 3+Liberbank	2.1
Caja España	5.6	Catalunyacaixa	4.8	BMN (Mur., Gran., Pend.)	-1.1
Caja Navarra/Caja Burgos	4.7	Unnim	4.5	Bankia	-17.0
Caixa Terrassa	4.5	Caja 3	4.0	Novagalicia	-19.6
Caja Sur	4.3	Banco Pastor	3.3	Banco Valencia	-27.7
Caixa Catalunya	3.9	CAM	3.0	Catalunya Banc	-29.6

Notas: El coeficiente Tier 1 mide capital más reservas, beneficios no distribuidos y participaciones sobre activo ponderado por riesgo

Las entidades con asterisco no fueron sometidas a pruebas independientes en el ejercicio considerado

Fuentes: BCE y Oliver Wyman

Ya fusionada con Caixa Tarragona y Caixa Manresa, recibió 2.968 millones de euros de financiación pública vía el FROB y siguió pagando a su primer ejecutivo 1,5 millones de euros anuales. Éste, por si fuera poco, disfrutaba de un plan de pensiones de 3,5

millones y un blindaje de 2,8 millones. Ya nacionalizada y con su actual nombre invertido, Catalunya Caixa, espera en estos días su subasta al mejor postor.

Debe señalarse, sin embargo, que en la propia Cataluña y en medio del desolador panorama de cajas, ha habido una excepción. La Caixa (ahora Caixabank) no cometió los excesos de sus principales rivales. Allí la responsabilidad última de la gestión recayó sobre técnicos en lugar de políticos y la cartera de inversiones no inmobiliarias ganó fuerza con inversiones como Repsol (petróleo), Gas Natural, Agbar (agua) o Abertis (autopistas). Su experiencia fue de relativo éxito, figurando entre las mejores instituciones financieras españolas en los tests de solvencia realizados en 2010, 2011 y 2012.

La política de favorecer fusiones y privatizar cajas, ejecutada por el Banco de España con Miguel Ángel Fernández Ordoñez como gobernador, se ha revelado como un tremendo fiasco. Ha provocado la práctica extinción de las cajas de ahorro, que eran unas 45 en 2007. Ahora sólo resisten las testimoniales excepciones de Caixa Ontinyent y Caixa Pollença. Por el contrario, la gran mayoría de cajas, fusionadas y reconvertidas en bancos, han seguido consumiendo recursos públicos y han tendido a perder su carácter más social. Significativas entidades han acabado en manos del estado y grandes bancos, a los que se ha garantizado hasta un 80 por ciento de cobertura pública de las probables pérdidas futuras de las entidades fagocitadas.

El caso que ilustra mejor la deriva del Banco de España y de las administraciones públicas españolas en ocultar responsabilidades y trasladar la factura al contribuyentes es seguramente el de de Caja de Madrid/Bankia. Primero absorbió a la fracasada Bancaja y las cajas Laietana, Insular de Canarias, de Ávila, de Segovia y de Rioja (y, por poco, no se queda con el Banco de Valencia). La matriz, primero, y Bankia, luego, ya quedaron entre las diez peores instituciones financieras españolas en las dos primeras pruebas europeas de solvencia. Dicha institución encabezada por uno de los vice-presidentes del gobierno de José María Aznar, Rodrigo Rato, ha acabado abocando España a un rescate bancario que implicará un crédito europeo de 60.000 millones de euros, como mínimo, y que acabará llevando la deuda española al umbral fatídico del 90 por ciento del PIB. El grupo ha recibido ya ayuda pública superior a los 9.000 millones de pesetas y puede requerir un mínimo adicional de 13.000 millones. Las ayudas no

impidieron que las dietas percibidas por su consejo de administración sólo durante el ejercicio de 2010 alcanzasen los 1,9 millones de euros. Tres de sus ex-ejecutivos recibieron indemnizaciones por un valor total de 6 millones de euros.

Varias de las anteriores cajas colocaron participaciones preferentes entre sus clientes de forma engañosa y en varios casos ha dejado de pagarles los intereses, con relativa impunidad. También resulta bastante insólito que una de las últimas medidas del gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero fuese indultar al número dos de un conocido banco.

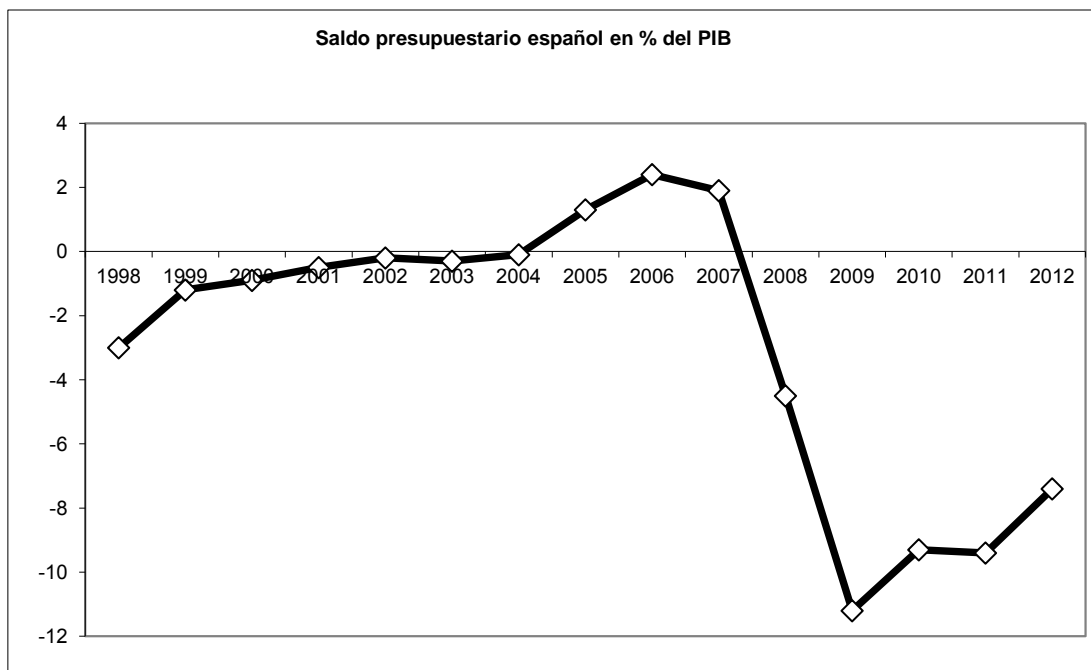
Si la historia reciente de las cajas de ahorro ibéricas ha sido bien oscura, el modelo resistió bien en un rincón del septentrión peninsular: el País Vasco. Aunque allí, la representación política fue tradicionalmente importante, no sucumbieron a la carrera de apertura de oficinas fuera de los territorios de origen y al dominio absoluto de las inversiones inmobiliarias. En 1990, se integraron libremente entidades menores y surgieron tres cajas medianas: BBK en Vizcaya, Kutxa en Guipúzcoa y Caja Vital en Álava. Las tres pactaron respetar sus respectivos orígenes. Menos oficinas, más arraigo a sus territorios de origen y más crédito a la industria en detrimento de la construcción, contribuyeron a mantener su rentabilidad. BBK y Kutxa estuvieron entre las diez entidades financieras más saneadas de España en 2010. Kutxabank, nacido de la triple fusión, apareció en el test de Oliver Wyman de 2012 como la entidad con un core Tier 1 más favorable en el escenario peor.

El caso vasco sugiere que con menos desregulación y corrupción, el modelo tradicional de cajas de ahorro con presencia pública era viable. De hecho, las cajas vascas hasta 2009 siguieron fieles al modelo de fuerte arraigo territorial, hegemonía pública y financiación privilegiada de la industria local. El resto lo abandonaron, traicionando los principios de responsabilidad social con que nacieron. Además, en los excesos de especulación inmobiliaria las peores cajas no estuvieron solas. En los tests de stress, los resultados fueron igualmente pobres para algunos bancos, como Pastor o Popular. El Banco de Valencia, que Bankia estuvo a punto de absorber, también acabó intervenido por el FROB. De momento, se le han inyectado ya más de 1.000 millones de euros. Se calcula que sólo la recapitalización agregada de la nueva *banda de los cuatro* (Bankia,

Catalunya Caixa, Novacaixa Galicia y Banco de Valencia) puede exigir alrededor de 40.000 millones de euros.

El populismo en la gestión de la crisis ha contribuido asimismo a la dramática situación actual primeramente con los bandazos presupuestarios. No se puede atribuir al déficit público la responsabilidad originaria de la crisis. De hecho, el déficit público fue casi siempre consecuencia de las grandes depresiones y no su causa: durante las crisis aumenta el número de parados, se produce el cierre de empresas, disminuye la recaudación fiscal y, por lo tanto, se tiende de forma automática al déficit. España en el año 2007 estaba en situación de superávit y sólo cuando se produce el desastre de la construcción durante el año 2008, las cuentas públicas alcanzan los números rojos.

No obstante, al preparar las elecciones de 2008 para la re-elección de José Luis Rodríguez Zapatero y durante 2009, se derrocharon ingentes cantidades de fondos públicos en políticas sin capacidad de arrastre sobre la economía productiva o, peor aún, financiando clientelas políticas y financieros y constructores irresponsables. Entre los derroches desmedidos destacaron la profusión de líneas ferroviarias de alta velocidad, las desgravaciones generalizadas de 400 euros, los 1.200 euros concedidos por cada nuevo hijo y el Plan E. Tales excesos expansivos condujeron al déficit hasta un nivel desconocido en toda la historia contemporánea, más del 11 por ciento del PIB, cuando el límite al cual se habían comprometido los gobiernos en Maastricht y el Plan de Estabilidad era del 3 por ciento. Si dejamos a un lado la Guerra Civil, el peor momento en anteriores crisis fue 1944, en pleno primer franquismo y guerra mundial. Y a pesar de las condiciones de dureza extrema, no llegó a superarse el 9 por ciento.



Además, la coyuntura de 2009 era completamente diferente a las anteriores, cuando el gobierno tenía siempre la alternativa de presionar al Banco de España, crear pesetas y cubrir el desequilibrio. Ahora dicha vía está cerrada y las administraciones públicas se encuentran en manos de los acreedores, que pueden exigir primas cada vez más altas para financiar a los gobiernos. Bancos y cajas españoles han tomado prestado del BCE Europeo más de 200.000 millones de euros, cerca del 50 por ciento de los préstamos concedidos desde Frankfurt. Pero mientras las instituciones financieras que causaron la crisis obtienen el dinero al 1 por ciento del BCE, el gobierno debe pagar a los compradores de sus bonos alrededor del 6 por ciento y a muchas empresas industriales se les niega el crédito o lo obtienen todavía más caro. Los bancos toman prestado del BCE al 1 por ciento y compran bonos que rinden seis veces más. Así van saneando sus enormes agujeros inmobiliarios y trasladan las deudas a los contribuyentes. El populismo, desde hace algunos meses, ha empezado a culpabilizar de la crisis a las comunidades autónomas, que cargan con el grueso de los gastos sociales en sanidad y educación. Ya se alzan muchas voces centralistas, que pretenden intervenir autonomías y volver a la España unitaria y eterna.

Mientras que se subvencionan las pérdidas de las entidades financieras y se concede *barra libre* a bancos y cajas, se condena a millones de personas al paro, se recortan los salarios, se desmantela lo que queda del sector público, se amenaza a las autonomías y

se sigue hundiendo la economía productiva. A pesar de la reforma laboral, los continuados recortes de gasto público, los aumentos impositivos y la amnistía fiscal, el déficit se resiste a bajar y sus previsiones continúan revisándose al alza constantemente. El paro ronda al 25 por ciento de la población activa. La deuda de las familias alcanza el billón de euros. La pública se aproxima a los 800.000 millones de euros y la Europa más calvinista se opone a que una parte pueda absorberse a través del Mecanismo Europeo de Estabilidad. En total, la deuda por habitante supera ya los 40.000 euros o 200.000 euros por familia española. Difícilmente podrá pagarse con la política de ajustes salvajes de los últimos meses, que está destruyendo las grandes conquistas de los trabajadores durante el siglo XX. En España y en la Europa del Sur, ya no se vive una gran recesión, como estuvo de moda decir. Nos encontramos en una crisis profunda y pavorosa: la Gran Depresión del euro.

BIBLIOGRAFIA

BAVEREZ N. et al. (2009): *Les crises du capitalisme*, Perrin.

CATALAN J. (2002): “Costes y beneficios del euro en la Europa periférica: España versus Suecia”, *Gaceta Numismática*, 145, 17-34.

CATALAN J. y SÁNCHEZ A. (en prensa): “Cinco cisnes negros. Grandes depresiones en la industrialización moderna y contemporánea, 1500-2012”, F. Comín y M. Hernández (eds.), *Las crisis económicas en la Historia de España*, Alianza, Madrid.

COHEN S. C. & DE LONG J. B. (2010): *The End of Influence*, Basic Books, New York.

COMÍN F. (2007): “Spanish saving banks and the competitive cooperation model (1928-2002)”, *Revista de Historia Económica*, XXV, 2, 199-230.

COMÍN F. y DÍAZ D. (2005): “Sector público administrativo y estado del bienestar”, A. Carreras y X. Tafunell (eds.). *Estadísticas históricas de España, Siglos XIX-XX, Volumen II*. Fundación BBVA: Bilbao, pp. 873-964.

HENRY G. M. (2003): *Les crises au XXe siècle (1873-2003)*, Belin, Paris.

INE: *Estimaciones de población intercensal (1971-2001)*, Madrid.

INE: *Estimaciones de población actual (2002-2012)*, Madrid.

INE: *Índice de Producción Industrial. Base 2005 CNAE-09*, Madrid.

JAMES H. (2009): *The Creation and Destruction of Value. The Globalization Cycle*, Harvard U. P., Cambridge Mass.

KEYNES J. M. (1930): *A Treatise on Money*, 2 vols., Macmillan.

KEYNES J. M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan.

KUZNETS S. (1966): *Economic Growth and Structure: Selected Essays*, W. W. Norton and Co., New York.

KINDLEBERGER C. (1978): *Manias, Panics, and Crashes*, Macmillan.

KOBRAK C. & WILKINS M. (2011): “The ‘2008 Crisis’ in an economic history perspective: Looking the twentieth century”, *Business History*, 53, 2, 175-192.

KRUGMAN P. (2009): *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, Norton & Company, New York.

KRUGMAN P. (2012): *¡Acabad ya con esta crisis!*, Crítica, Barcelona.

MARTÍN ACEÑA P. & TITOS M. (eds.) (1999): *El sistema financiero en España: una síntesis histórica*, Universidad de Granada, Granada.

MINSKY H. (1982): *Can "It" Happen Again? Essays on Instability and Finance*, M. E. Sharpe Inc., New York.

NADAL J. & SUDRIÀ C. (1981): *Història de la Caixa de Pensions*, Edicions 62, Barcelona.

NAREDO J. M. (1996): *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente 1985-1995*, Siglo XXI, Madrid.

NICOLAU R. (2005): "Población, salud y actividad", A. Carreras y X. Tafunell (eds.), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX. I*, Bilbao, Fundación BBVA, 77-154.

PAREJO A. (2005), *Estadísticas históricas sobre el sector industrial, minero y energético en Andalucía*. Siglo XX, Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla.

PAREJO A. y SUDRIÀ C. (2012): "The Great Depresión versus the Great Recession. Financial Crises and Industrial Slumps", *Revista de Historia Industrial*, 48, 23-48.

PRADOS DE LA ESCOSURA L. (2003): *El progreso económico de España (1850-2000)*, Fundación BBVA, Bilbao.

ROGOFF K. & REINHART C. M. (2009): *This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton U. P., Princeton.

SERRA RAMONEDA A. (2011): *Els errors de les caixes*, Viena Edicions, Barcelona.

SKIDELSKY R. (2009): *El regreso de Keynes*, Crítica, Barcelona.

CRISIS MUNDIAL Y ESPAÑOLA

Daniel Sotelsek Salem, Guido Zack, Eva Serna Díaz, “De la burbuja inmobiliaria a la burbuja fiscal”

José Manuel González Pérez, “La crisis económica en España, responsabilidad e interdependencia mutua”

Mariano Alierta Izuel, “La coincidencia de dos crisis: crisis en el mercado de trabajo y crisis financiera”

DE LA BURBUJA INMOBILIARIA A LA BURBUJA FISCAL

Guido Zack

Universidad de Alcalá

Estudiante de doctorado

guido.zack@uah.es

Dra. Eva Senra Díaz

Universidad de Alcalá

Profesor Titular del Departamento de Estadística, Estructura Económica y O.E.I.

eva.senra@uah.es

Dr. Daniel Sotelsek Salem

Universidad de Alcalá

Profesor Titular del Departamento de Fundamentos de Economía e Historia Económica

daniel.sotelsek@uah.es

RESUMEN

En los años previos a la crisis económica actual, España presentó cuentas fiscales en apariencia muy solventes. No obstante, una vez que estalló la burbuja, tanto el resultado fiscal observado como el estructural presentaron un deterioro significativo. Esta evolución se explicaría en su mayor parte por el comportamiento del sector de la construcción y las actividades inmobiliarias. La disminución de la actividad de la construcción mermó significativamente los ingresos fiscales, poniendo en cuestionamiento la solvencia del Estado. Para evitar este tipo de situaciones en el futuro, sería necesario incorporar la revalorización de activos en el cálculo del resultado fiscal estructural y confeccionar una regla fiscal contracíclica que se base en dicha estimación.

PALABRAS CLAVE

Crisis, España, resultado fiscal estructural, construcción, burbuja inmobiliaria

ABSTRACT

In the previous years to the current economic crisis, Spain apparently submitted very solvent fiscal accounts. However, once the bubble burst, both observed and structural tax results showed a significant deterioration. This evolution would be explained mostly by the behavior of the construction and real estate industry. The decline in construction activity significantly shrank tax revenues, questioning the solvency of the State. To avoid such situations in the future, it would be necessary to include the revaluation of assets in the calculation of the structural fiscal balance and generate a countercyclical fiscal rule based on that estimate.

KEYWORDS

Crisis, Spain, structural fiscal balance, construction, real estate bubble.

1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica y financiera internacional ya lleva más de cinco años de duración. En ese lapso, se pueden diferenciar varias etapas. El primer año parecía avecinarse una recesión mucho menor de lo que se temió luego de la quiebra de Lehman Brothers. Pero tan solo un año después del agravamiento de la crisis, las medidas económicas implementadas parecían surtir efecto, pues el nivel de actividad se recuperaba y casi todos los países salían de la recesión (IMF, 2010). No obstante, este crecimiento nunca llegó a consolidarse porque las entidades financieras no habían podido ser completamente saneadas y sobre todo porque los estímulos fiscales debieron revertirse ante lo que se ha dado en llamar la crisis de deuda soberana.

Este hecho sucedió no solo en países que iniciaban el proceso con posiciones fiscales dudosas, sino también en otros con superávit fiscal y bajo endeudamiento. El caso de España se enmarca en este último grupo, marcado por la particularidad de un sector de la construcción que había colapsado.

La idea de esta ponencia es aportar una primera aproximación a la relación entre el deterioro fiscal español, la caída del sector de la construcción y la burbuja inmobiliaria, así como generar una propuesta sobre política fiscal anticíclica con los ingresos no estructurales.

Para ello, la ponencia se divide en cuatro partes. En la que le sigue a esta introducción, se analizan las causas de la crisis de forma breve. En la tercera parte, se estudia el comportamiento de España en el marco de la recesión, en especial analizando las cuentas fiscales tanto observadas como estructurales, y el comportamiento del sector inmobiliario. Por último, se comentan algunas reflexiones finales.

2. LA GRAN RECESIÓN

La posibilidad de recesión

Bajo los supuestos de la teoría neoclásica no es posible la ocurrencia de crisis generalizadas de sobre-oferta (Say, 1804, p. 113). El motivo es que, ante cualquier desequilibrio, el mercado –a través de los precios, incluidos los salarios y los tipos de interés- genera los incentivos necesarios para retornar al equilibrio. Es más, el ajuste de precios es lo suficientemente veloz como para no permitir la existencia de desempleo involuntario (Patinkin, 1963, pp. 178-80).

No obstante, con tan solo suponer la existencia de rigideces en los precios, las crisis se hacen no solo posibles, sino probables. Al ser rígidos, los precios no reaccionan a la baja, por lo que no provocan los incentivos para vaciar los mercados (Patinkin, 1963, pp. 221-25).

Pero incluso bajo el supuesto de flexibilidad de precios, las crisis de sobre-oferta pueden suceder a causa de las expectativas. Frente a un escenario recesivo, la incertidumbre creciente puede provocar una caída de la demanda, producto de un menor consumo debido a una mayor preferencia por la liquidez, así como de una reducción en la inversión por un deterioro en la eficiencia marginal del capital. En estos casos, la política monetaria pierde efectividad, dado que toda la oferta de dinero es demandada. De esta forma, lo único que permitiría retornar al equilibrio es un choque exógeno que incremente la demanda agregada, el cual debería estar a cargo del Estado a través de la política fiscal (Keynes, 1936, pp. 219-20 y 332).

Los orígenes de la crisis sub-prime

El período previo al inicio de la crisis fue denominado Gran Moderación (Stock y Watson, 2002) dada la inusitada estabilidad económica tanto en las variables nominales como reales, al menos en los países desarrollados. Esto generó las expectativas de que el ciclo ascendente iba a perdurar “por siempre”, provocando una clara subvaloración de los riesgos y de la incertidumbre. Sin embargo, cuando a mediados de 2007 comenzaron a percibirse

los primeros síntomas de una crisis financiera, y más aún luego de la quiebra de Lehman Brothers, las expectativas se revirtieron creando las condiciones para la recesión más fuerte de los últimos 80 años.

Los motivos que posibilitaron la burbuja y por lo tanto la posterior crisis se han discutido en forma muy extensa. El análisis siguiente se limitará a analizar brevemente su impacto en las expectativas, factor clave para entender el cambio en las condiciones de la economía.

En primer lugar, la laxitud de la regulación bancaria, fomentada por la idea de la autorregulación del mercado, permitió un crecimiento acelerado del sector financiero que, si bien tiene el beneficio de aumentar la captación de ahorros, mayor posibilidad para diversificar riesgos y promover la competencia y eficiencia del sistema, también acarrea ciertos costes como la excesiva toma de riesgos y el aumento de la vulnerabilidad financiera. De esta manera, los ciclos se amplifican, y con ellos la variabilidad de las expectativas (Machinea, 2009).

Asimismo, este tipo de regulación no posee mecanismos para paliar la opacidad y la interdependencia de los distintos intermediarios financieros (Reinhart y Rogoff, 2008; Crotty, 2009). Así, la asimetría de información va dando paso a la desinformación y finalmente a la incertidumbre generalizada. Este grado de incertidumbre deprimió las expectativas y generó una demanda infinita de dinero, gestando la crisis de sobre-oferta de mercancías.

En el ámbito macroeconómico, la política monetaria excesivamente expansiva de la Reserva Federal (Taylor, 2007) fue un factor que incentivó la creación de la burbuja inmobiliaria, en tanto redujo a su mínima expresión la aversión al riesgo y empujó las expectativas al alza. Sin lugar a dudas, una política de mayores tipos de interés de Estados Unidos hubiese sido posible y prudente (Roubini, 2005; Eichengreen, 2005).

Hasta aquí nada diferencia mucho a la presente crisis de otras sucedidas en el pasado. Pero hay dos factores que la distinguen: la posibilidad de dar créditos y no tener la responsabilidad de cobrarlos (aseguramiento a través de CDSs), y los grandes bonos de los

directivos de las entidades financieras, vinculados a los beneficios de corto plazo. En efecto, otorgar créditos sin asumir riesgos e incentivos perversos de remuneraciones fue lo que diferenció la crisis actual de las anteriores (Mizen, 2008).

Un último punto es el carácter cíclico de la política fiscal, no tanto por su influencia directa en las expectativas, sino por su capacidad de revertirlas una vez que se encuentran deprimidas (Patinkin, 1963, p. 244). Para ello, es necesario que el Estado genere un ahorro en la parte ascendente del ciclo (Tobin, 1993), algo que gran parte de los países no realizaron suficientemente en el período previo a la crisis, habida cuenta del retiro anticipado de los estímulos fiscales iniciados en 2009 (IMF, 2012).

3. LA CRISIS MUNDIAL Y LA CRISIS ESPAÑOLA

España es un caso muy interesante para analizar, no solo porque su crecimiento de los 15 años anteriores a la crisis se basó en el sector de la construcción y las actividades inmobiliarias, sino también porque su posición fiscal era, al menos en apariencia, envidiable por muchos de sus socios europeos, dado que cumplía con creces tanto el nivel de déficit como de endeudamiento del pacto fiscal europeo. No obstante, ni bien iniciada la crisis, su solvencia se vio muy deteriorada, con una disminución del resultado fiscal de 13 puntos porcentuales del PIB entre 2007 y 2009, y un endeudamiento que rápidamente superó lo establecido en el pacto.

Evolución de las cuentas fiscales españolas

El resultado fiscal de España presentó una notable mejora en el período previo a la crisis, en buena medida gracias a los esfuerzos realizados para cumplir los requisitos para adoptar la moneda común europea. En efecto, pasó de un elevado déficit crónico en la primera mitad de los `90 a una moderación hacia fines de la década, hasta alcanzar un superávit del orden del 2% del PIB en los años previos al comienzo de la recesión. En relación al endeudamiento, se había conseguido disminuir la deuda al 36,3% del PIB en 2007, desde el 60% que promedió en los noventa.

El panorama del resultado fiscal estructural hasta mediados de 2008 era similar. Sin embargo, a medida que el resultado fiscal observado se fue deteriorando, las estimaciones del resultado fiscal estructural de 2008 fueron corrigiéndose a la baja, hasta evidenciar que los valores con los que se estaba manejando la economía española eran totalmente erróneos (gráfico 1). En el gráfico 2 puede notarse el deterioro de las cifras: en tan solo un año se pasó de un superávit estructural de 1% del PIB potencial a un déficit mayor a 4%.

Gráfico 1: Resultados fiscales de España

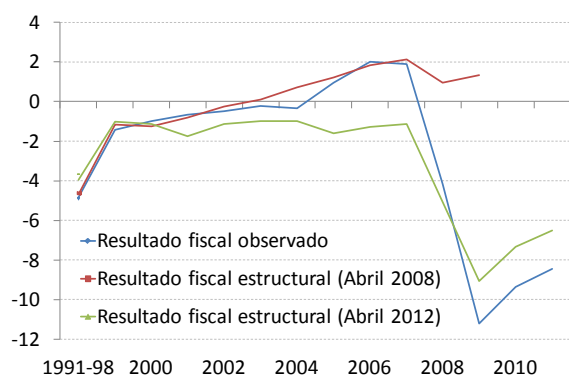
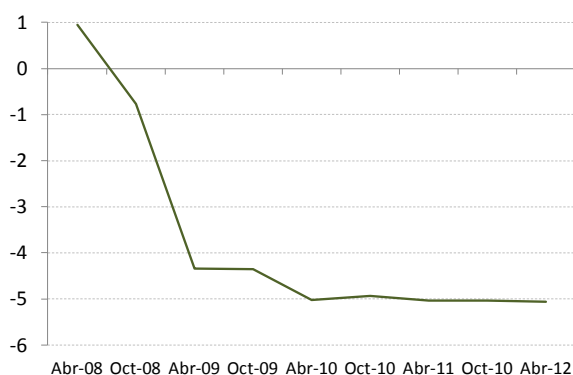


Gráfico 2: Evolución de las estimaciones del resultado fiscal estructural de 2008



Fuente: elaboración propia en base a datos de IMF, WEO Abril 2008 a Abril 2012.

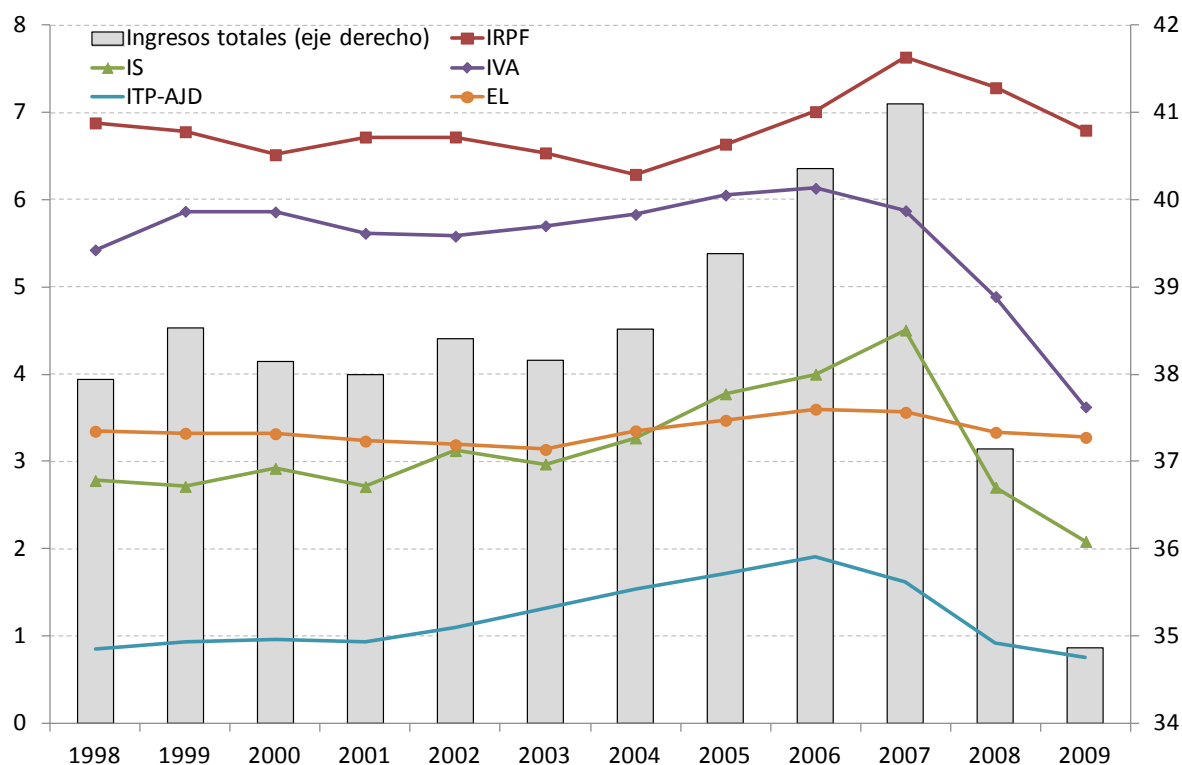
El motivo de este fuerte deterioro en las estimaciones de la posición fiscal estructural se encuentra en los ingresos fiscales, que pasaron de representar algo más del 41% del PIB en 2007 a menos del 35% en 2009, esto es el menor valor de la zona euro (gráfico 3). Este deterioro de 6 puntos porcentuales del PIB es de igual magnitud al que se ajustó el resultado fiscal estructural de 2008 en las sucesivas estimaciones. En definitiva, a medida que el Estado español fue perdiendo poder recaudatorio, se habría ido ajustando el valor estructural de los impuestos.

Esta caída pronunciada de los ingresos se debió principalmente al deterioro en la recaudación del impuesto de sociedades (-2,4 puntos del PIB), al valor agregado (-2,2), sobre la renta de las personas físicas (-0,8) y de transmisiones patrimoniales y actos

jurídicos documentados (-0,9; gráfico 3)¹. Debe notarse que estos impuestos gravan de forma directa al sector de la construcción y las actividades inmobiliarias, y la imposición alcanza el 21,6% del coste de promotor y el 17% del coste de comprador de una vivienda (REAF, 2007). Entonces, la práctica desaparición de esta actividad sería la causante fundamental del desplome en los ingresos fiscales. Pero esto no significa necesariamente que estos ingresos no fueran estructurales. Para llegar a esa conclusión se debe analizar si la evolución del sector tuvo una relación con sus fundamentos, o bien si se puede afirmar la existencia de una burbuja.

Gráfico 3: Recaudación tributaria española

% del PIB



Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Hacienda

¹ Las cotizaciones sociales no presentan variaciones significativas, porque las prestaciones por desempleo continúan aportando. Así, el desempleo no genera un impacto relevante en la recaudación, pero sí en los gastos, dado que las prestaciones pasaron de 1,4 puntos del PIB en 2007 a 2,9 dos años más tarde.

Evolución del sector construcción en España

En el decenio previo a la crisis (1998-2007), la inversión en vivienda creció a un promedio del 8% anual en términos reales, el doble en relación al total de la economía. Así, llegó a representar el 12,5% del PIB español en 2006, cuando históricamente se ubicaba en torno al 6%, y significó casi la quinta parte del crecimiento del producto en el período. En términos de empleo, el sector de la construcción llegó a representar casi el 14% de los ocupados y más de la cuarta parte del incremento de los puestos de trabajo. Con el estallido de la crisis, el sector de la construcción volvió a representar cerca del 6% del PIB, mientras que es responsable en forma directa de más de la mitad de los nuevos desempleados.

Este comportamiento de las cantidades estuvo incentivado por la evolución de los precios de la vivienda. En efecto, a principios de 1995 para acceder a una propiedad había que desembolsar en promedio 671 euros por metro cuadrado. Este valor se incrementó a casi 1.000 euros hacia fines de 2001, lo que representa un aumento nada desdeñable de 5,8% en promedio anual. Pero desde ese momento hasta principios de 2008 la evolución se aceleró en forma muy importante, hasta alcanzar un crecimiento promedio anual de 13,3%, durante más de seis años. Con los primeros síntomas de la crisis internacional, pero más aún luego de la quiebra de Lehman, los precios comenzaron a bajar. Hasta la fecha, la depreciación alcanzó un 23,6%, es decir un promedio de 5,5% anual (gráfico 4).

Si bien parece evidente que una evolución de estas características responde a una burbuja, antes de alcanzar esa conclusión se deben analizar los fundamentos del precio de la vivienda² para corroborar la existencia de una burbuja.

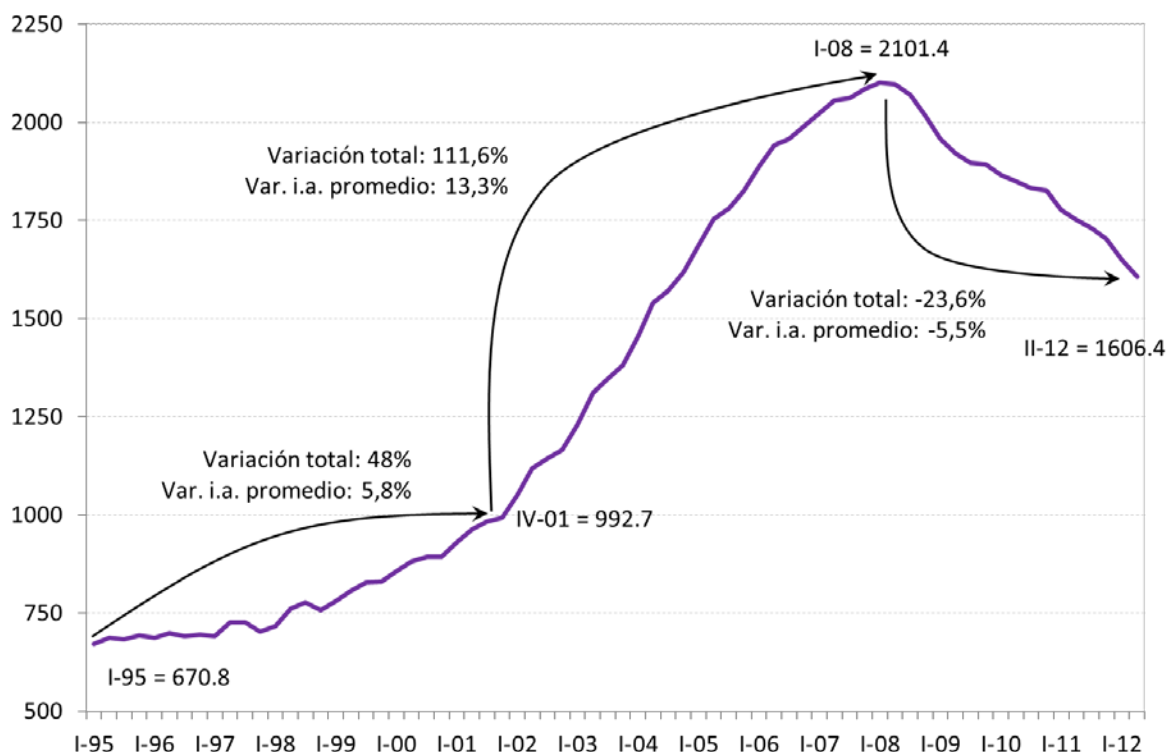
Ésta es una tarea particularmente compleja para el caso de la vivienda, debido su doble carácter de bien de consumo y de inversión (Martínez Pagés y Maza, 2003). Es por ello que lo óptimo sería desarrollar un modelo econométrico que incluyera tanto a fundamentos de

² Según Stiglitz (1990) la existencia de una burbuja se reconoce cuando el aumento del precio del activo se debe únicamente a que hay expectativas de un mayor incremento futuro, sin que los fundamentos lo justifiquen.

consumo de vivienda (población, ingresos, condiciones crediticias, etc.), como de inversión (alquiler, costo de la construcción, etc.). No obstante, la complejidad de este tipo de modelos supera ampliamente los alcances de este artículo³. A cambio, se analizan cuatro indicadores: los dos primeros que consideran a la vivienda como bien de inversión y los otros dos como bien de consumo.

Gráfico 4: Precios de la vivienda en España

En euros, por metro cuadrado



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Fomento

Cociente Precio-Alquiler

El primero de los métodos analizados utiliza al rendimiento esperado de una inversión en viviendas para estimar su precio estructural. La idea que subyace es que, ante expectativas *naive* -en el sentido de que sin importar el nivel del precio, los agentes esperan que no se

³ Para ejemplos de modelos de este tipo véase Iossifov *et al* (2008) y, para el caso de España, Martínez Pagés y Maza (2007).

modifique (Mankiw y Weil, 1989)-, el rendimiento de una inversión en activos inmobiliarios es el alquiler. De esta forma, el precio estructural de las viviendas sería aquel que genere un equilibrio en mercado de inversiones, es decir que la retribución obtenida, ponderada por el riesgo incurrido, no genere incentivos a salir ni a entrar en el mercado. Entonces, habría una burbuja en el mercado en el caso de una situación persistente y duradera en la que el alquiler signifique una compensación muy baja dado el precio del activo (Davis, Lehnert y Martin, 2007; García Montalvo, 2010).

En el período analizado, los alquileres no acompañaron a la evolución del precio de las viviendas, por lo que el cociente entre el precio y el alquiler aumentó en forma ininterrumpida hasta 2008 (gráfico 5). La contrapartida es que la rentabilidad bruta por alquiler presentó un caída muy importante desde el máximo de 6,5% anual en el último trimestre de 1998, hasta 3,3% en 2008. Esto se dio en un contexto en el que la rentabilidad de las inversiones alternativas era mucho mayor, por lo que se deduce que la creciente demanda de viviendas se sostenía en expectativas a un incremento en los precios. Así, se estaría en presencia de una burbuja.

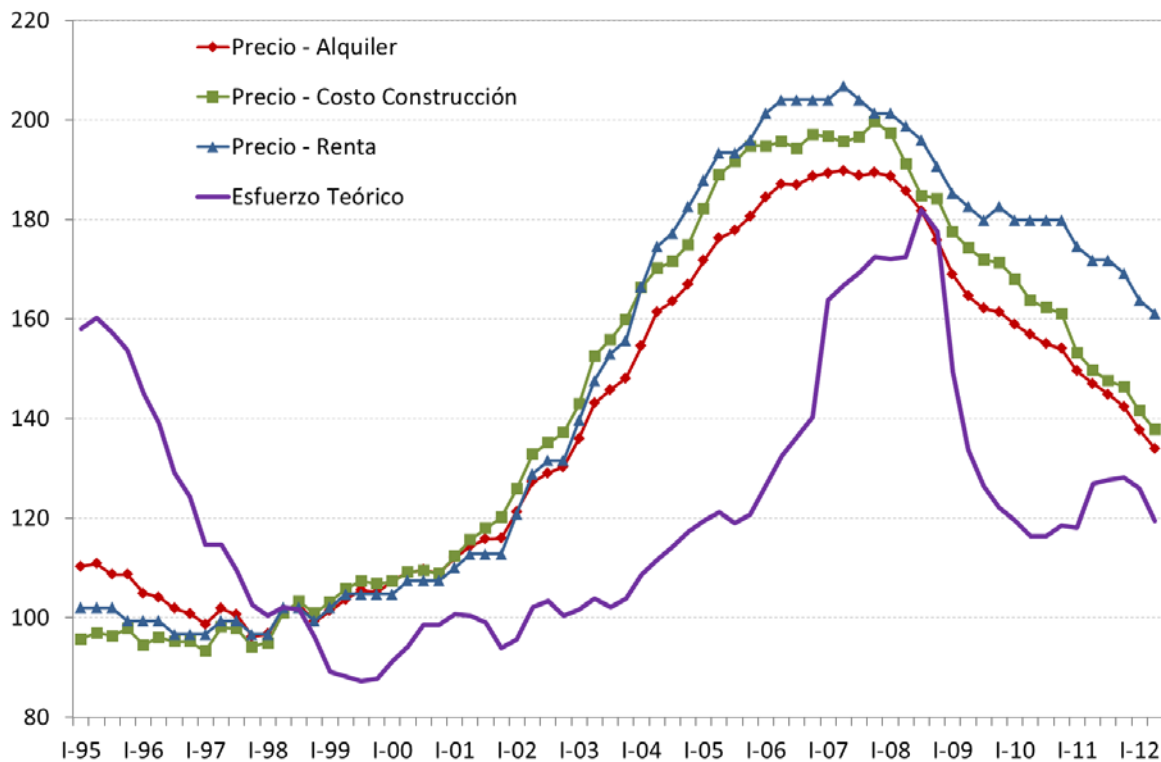
Cociente Precio-Costo de Construcción

Otro indicador para analizar el precio estructural de las viviendas es el cociente entre el precio y el costo de la construcción. La idea que subyace a este indicador es similar a la anterior, aunque presenta algunas diferencias. El precio de los inmuebles debería ser tal que retribuya correctamente a las constructoras, permitiendo el equilibrio en el mercado de inversiones. La burbuja existiría en caso de que los precios otorgaran un beneficio extraordinario y no hubiera mecanismo automático que vaciara el mercado.

Nuevamente en el gráfico 5 se ve que la rentabilidad por la construcción de viviendas se duplicó en los diez años que transcurrieron entre 1998 y 2008, lo que explica la gran cantidad de proyectos iniciados en España. Asimismo, muestra que el incremento de los precios de los inmuebles no tuvo como causa un aumento similar en los costos, lo que indica que fue un fenómeno de demanda. De esta manera, el indicador revelaría la existencia de una burbuja.

Gráfico 5: Indicadores del precio estructural de la vivienda

Índice 1998 = 100



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Ministerio de Fomento, Banco de España e INE

Cociente Precio-Renta

Este cociente es un indicador de accesibilidad, es decir del esfuerzo necesario para adquirir una vivienda. En particular, el cociente precio-renta calcula los años de trabajo necesarios para comprar un inmueble promedio. De forma que para saber si los precios están por encima o por debajo de su precio estructural se toma un *benchmark*, generalmente estimado a partir de valores históricos o regionales. Así, si se necesitan más años de ingresos para acceder a una propiedad, entonces las viviendas estarían sobrevaluadas (García Montalvo, 2010).

La principal crítica a este indicador es que no considera otras condiciones del mercado, como las crediticias. La renta no es la única variable a tener en cuenta, ya que si bien es cierto que el monto máximo asignado de un préstamo tiene estrecha relación con los ingresos del prestatario, también entran en juego otras variables, como el tipo de interés o

los plazos. Por ejemplo, a igual nivel de ingresos y manteniendo una cuota proporcional constante, un individuo podrá acceder a un préstamo mayor en caso de que los tipos sean más reducidos o los plazos más amplios. Esto hace que la elección del *benchmark* no sea una tarea sencilla, ya que las modificaciones en las condiciones del mercado puede modificarlo.

Hechas estas salvedades, el gráfico 5 muestra que la cantidad de años de renta bruta estimada del hogar mediano necesarios para alcanzar el precio de una vivienda libre de 93,75 metros cuadrados ascendió de menos de 4 a finales de la década de 1990 a casi 8 en 2006 y 2007. De esta forma, a partir de estos datos, también puede suponerse la existencia de una burbuja.

Esfuerzo Teórico

El esfuerzo teórico es otro indicador de accesibilidad. El índice es calculado como la cuota a pagar por un préstamo hipotecario estándar y un hogar medio, como porcentaje de la renta anual familiar. Como préstamo estándar se entiende uno que represente el 80% del precio final de inmueble, al tipo de interés y plazo promedio del mercado. De esta forma, este indicador busca mejorar al cociente precio-renta, en tanto incluye no solo a los ingresos familiares anuales, sino también a las condiciones crediticias (García Montalvo, 2010).

Esta mejora no está exenta de críticas. Una de ellas es que toma en cuenta las condiciones presentes del mercado, fundamentalmente en lo que respecta a los tipos de interés, cuando los préstamos se pactan en su gran mayoría a un interés variable. Así, en una situación de tipos bajos, el esfuerzo teórico disminuye, pero lo más probable es que se incremente en los años siguientes cuando el tipo retorne a los valores medios.

Pero según autores como García Montalvo (2007), esto solo sucedería con las hipotecas ya pactadas, dado que -por las características del mercado financiero y su concentración- durante los auges los precios se determinan según la capacidad de pago de los compradores⁴. Así, ante variaciones en las condiciones del mercado, el esfuerzo teórico de

⁴ Según García Montalvo (2007) en las partes descendentes del ciclo, los precios de las viviendas se determinan según los costos de construcción. En cambio, en las partes ascendentes, los precios se fijan a

las hipotecas nuevas es constante (aproximadamente 40% de los ingresos familiares) y lo que se modifica es el precio de las viviendas. De ser éste el caso, un aumento de los ingresos familiares, una reducción de los tipos de interés o bien una ampliación de los plazos de pagos, no se traducirá en un menor esfuerzo teórico, sino en un incremento del precio de los inmuebles.

Más allá de estas críticas, el esfuerzo teórico se incrementó significativamente en los primeros años de la década pasada, aunque también se debe observar que había disminuido mucho durante el período previo (gráfico 5). El motivo fundamental de la caída inicial es la mejora en las condiciones crediticias de España con el ingreso en la zona euro, representadas en una reducción de los tipos hipotecarios y un aumento en los plazos. El crecimiento posterior es consecuencia de la subida en los precios de las viviendas, que más que compensó la mejora de las condiciones crediticias. En efecto, puede notarse que las series del resto de indicadores son prácticamente iguales, mientras que la del esfuerzo teórico presenta alguna particularidad. La diferencia es que los cocientes no presentan variaciones importantes en sus denominadores, pero el esfuerzo teórico es afectado en forma significativa por otras variables mencionadas anteriormente. Así, los datos podrían mostrar la existencia de una burbuja, teniendo en cuenta que desde 2006 el esfuerzo se ubica por encima del valor registrado en 1995, aún con todas las facilidades del mercado crediticio hipotecario.

4. REFLEXIONES FINALES

El objetivo de este artículo está orientado a vincular las burbujas de precios con la lectura de las cuentas fiscales estructurales. En el caso de España se observa que sus cuentas fiscales parecen mostrar un antes y un después muy marcado por la crisis, pues el resultado fiscal observado se deteriora 13 puntos porcentuales del PIB. Pero más preocupante aún es que las revisiones de la estimación del resultado estructural de 2008 se ajustan a la baja en 6 puntos del PIB potencial. Dado que el mayor deterioro se presenta en los impuestos que

partir del precio máximo que puede pagar una familia dado su nivel de renta y las condiciones crediticias. Así, se genera el beneficio extraordinario de la inversión en inmuebles y se gestan las burbujas inmobiliarias.

gravan a las actividades inmobiliarias, sumado a su importancia en la recaudación, se concluye que esta evolución tendría relación con el desplome del sector de la construcción. Para distinguir si la caída en la recaudación se atribuye a ingresos coyunturales o estructurales, los cuales deberían tener fines distintos en términos de gasto o ahorro, se analizaron cuatro indicadores que, si bien todos presentan inconvenientes, analizados en conjunto parecen dar una buena idea de la evolución del precio de la vivienda en relación a varios de sus fundamentos. Dado que todos los indicadores muestran un crecimiento acelerado hasta el estallido de la crisis en 2008, se concluye que hay evidencia suficiente como para afirmar la existencia de la burbuja. Pero la burbuja no se limitó a los precios de las viviendas. Las cantidades también mostraron un comportamiento explosivo, dado que la inversión real en vivienda llegó a representar más del 12% del PIB, cuando históricamente se situaban en torno a 7,5%.

De esta forma, el resultado fiscal estructural con el que España manejó su política económica hasta 2008 estaba sobre-estimado. Al considerar los ingresos fiscales como estables, se permitió un incremento del gasto en una magnitud similar, lo que produjo la aparición de una burbuja fiscal (Vlaicu y Whalley, 2011) y contribuyó a la gestación del elevado déficit fiscal a partir de 2009, una vez los ingresos por el sector de la construcción habían desaparecido. Entonces, España se vio condicionada a retirar los estímulos fiscales, que pusieron un fin a la primera recesión, antes de que el sector privado fuera capaz de liderar el incremento de la demanda, constituyéndose así en uno de los motivos principales de la recaída.

Como propuesta de política económica, se considera indispensable incorporar la revalorización de activos en general, pues en el próximo ciclo ascendente la burbuja podría producirse en un sector diferente al de la construcción, a la estimación del resultado fiscal estructural. Del mismo modo, se debería confeccionar una regla fiscal contracíclica que se base en dicha estimación. De esta manera, los gastos fiscales no se desviarían en forma tan significativa de los ingresos estructurales, reduciendo las probabilidades de ocurrencia de una situación de insolvencia del Estado como la vivida en la actualidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Crotty, J., “Structural causes of the global financial crisis: a critical assessment of the ‘new financial architecture’”, *Cambridge Journal of Economics*, Oxford, Julio, 2009.
- Davis, Morris A., Andreas Lehnert y Robert F. Martin, “The Rent-Price Ratio for the Aggregate Stock of Owner-Occupied Housing”, Department of Real Estate and Urban Land Economics, University of Wisconsin-Madison, y Federal Reserve Board of Governors, 2007
- Eichengreen, B., *The Blind Men and the Elephant*, Berkeley, Universidad de California, noviembre, 2005.
- García Montalvo, José, “Algunas consideraciones sobre el problema de la vivienda en España”, en *Retos económicos: un balance en clave española, Papeles de Economía Española* N° 113, 2007, pp. 138-155.
- _____, “Crisis económica y dinámica del ajuste inmobiliario en España”, en *Crisis global: hacia un nuevo modelo económico y social*, Federaciones de Cajas de Ahorro Vasco-Navarras, 2010.
- IMF (International Monetary Fund), “As Downside Risks Rise, Fiscal Policy Has To Walk a Narrow Path”, Fiscal Monitor Update, Fiscal Affairs Department, Enero, 2012.
- _____, “Rebalancing Growth”, *World Economic Outlook*, Abril, 2010.
- Iossifov, Plamen, Martin Čihák y Amar Shanghavi, “Interest Rate Elasticity of Residential Housing Prices”, *International Monetary Fund Working Paper*, WP/08/247, 2008.
- Keynes, John Maynard, *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, segunda edición, decimoquinta reimpresión, 1936.
- Machinea, José Luis, “Crisis financiera: orígenes, evolución y riesgos”, Instituto de Estudios Latinoamericanos (IELAT), Universidad de Alcalá (UAH), 2009.
- Mankiw, N. Gregory, y David N. Weil, “The baby boom, the baby bust, and the housing market”, *Regional Science and Urban Economics* N° 19, 1989.
- Martínez Pagés, Jorge, y Luis Ángel Maza, “Análisis del precio de la vivienda en España”, Documento de Trabajo n° 0307, Servicio de Estudios, Banco de España, 2003.

- Mizen, P., “The credit crunch of 2007-2008: a discussion of the background, market reactions, and policy responses”, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90(5), septiembre-octubre, 2008.
- Patinkin, Don, *Dinero, interés y precios*, Madrid, 2º edición en español, editorial Aguilar, 1963.
- REAF (Registro de Economistas Asesores Fiscales), “Costes asociados a la adquisición, uso y alquiler de viviendas”, 2007.
- Reinhart, C. y K. Rogoff, “This time is different: a panoramic view of eight centuries of financial crises”, *NBER Working Paper*, N° 13882, Cambridge, Massachusetts, , 2008.
- Roubini, N., “Global Imbalances: A Contemporary Rashomon Tale with Five Interpretations”, Nueva York, Universidad de Nueva York, 2005.
- Say, Jean Baptiste, *Tratado de Economía Política o Exposición sencilla del modo con que se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas. Tomo primero*, México, Facultad de Economía-UNAM, 1804.
- Stiglitz, Joseph, “Symposium on Bubbles”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, N° 2, spring 1990.
- Stock, James, y Mark Watson, “Has the Business Cycle Changed and Why?” in *NBER Macroeconomics Annual*, ed. by M. Gertler and K. Rogoff, Cambridge, 2002.
- Taylor, John B., “Housing and Monetary Policy,” en *Jackson Hole Symposium on Housing, Housing Finance, and Monetary Policy*, Federal Reserve Bank of Kansas City, 2007.
- Tobin, James, “Price Flexibility and Output Stability: An Old Keynesian View”, *Journal of Economic Perspectives*, Winter, 45-65, 1993.
- Vlaicu, Razvan, y Alexander Whalley (), “Do Housing Bubbles Generate Fiscal Bubbles? Evidence from California Cities”, *Public Choice* N° 149, October, 2011.

**LA CRISIS ECONÓMICA EN ESPAÑA, RESPONSABILIDAD E
INTERDEPENDENCIA MUTUA**

Dr. José Manuel González Pérez
Profesor. Universidad de La Laguna
jmgonpe@ull.es

RESUMEN

Los perfiles de esta crisis actual, sus causas primigenias, son: 1.- un shock que viene de fuera. 2.- decisiones de inversión erróneas, en España se ha invertido demasiado en un sector –vivienda– que se ha ido al traste; y 3.- todo ello en conjunción con un sistema de precios sumamente rígido, que no puede adaptarse con facilidad a los cambios. Además, la economía española presenta unas debilidades estructurales que potencian la crisis y hace más difícil la salida: 1º.- La baja productividad de nuestro tejido productivo. 2º.- La crisis demográfica. 3º El tamaño de nuestras Administraciones Públicas (sus solapamientos e ineficiencias) y 4º.- El problema del mantenimiento del actual estado de bienestar.

Todas estas variables y deficiencias estructurales actúan debilitando las probabilidades de reactivación de la demanda y, consecuentemente, de las ventas; bien por socavamiento de nuestra competitividad en costes y en precios nacionales; o bien, por la falta de crédito.

Lo que se necesita urgentemente es aceptar que todos esos activos, que los bancos tienen en sus carteras, están sobrevalorados. ¿Qué o quién impide que caigan estos precios? También se necesita que caigan los salarios para que de nuevo pueda haber incentivos para la contratación.

Somos tremendamente interdependientes los unos de los otros y es preciso, con prontitud, preservar y cuidar y aumentar, sin ingenuidades, el grado de confianza mutua. La desconfianza instalada y su peor cara, los más de cinco millones de parados, dejan en evidencia la perentoriedad de unas reformas estructurales bien hechas. Estoy resaltando la relación entre el paro y la desconfianza.

El problema de fondo es la creciente desesperación de la gente ante una situación de paro masivo y persistente. Si no se superan las rigideces de precios y salarios esto revienta. La contumacia en preservar rigideces bloquea la solución. En el fondo es una cuestión de valores (de *comuni3n*, de *reconocimiento de la interdependencia mutua* versus a los planteamientos de *permanente pugna*). La intervenci3n p3blica y la “mano invisible” deben funcionar sobre un esquema de valores racional y justo. Sobre esta

base, la libertad es capaz de crear riqueza y bienestar. Hay pues que sanear bancos, las empresas, las administraciones públicas, las patronales, los sindicatos... preservando y premiando los valores, hay que “*almarse*”.

PALABRAS CLAVE

Crisis mundial, crisis española, crisis ética, paro, causas, interdependencia, reformas, responsabilidad.

ABSTRACT

The primordial causes of this current crisis are the following: 1) A shock that came from abroad. 2). Wrong investment decisions were made in Spain as too much investment was concentrated in one sector, housing, which has been ruined; and 3) All of this in conjunction with a very rigid system of prices, that cannot adapt easily to changes. In addition, the Spanish economy has some structural weaknesses that exacerbates the crisis and makes the recuperation more difficult: 1) The low productivity of our productive goods. 2) The *difficult* demographic circumstances. 3) The size of our public administrations, with their overlapping responsibilities and inefficiencies and 4) The problem of maintaining the current welfare state.

All of these variables and structural deficiencies act in weakening the chances of recuperation of demand and, consequently, sales; by undermining our competitiveness in costs and domestic prices; and alternatively, the lack of credit.

What is urgently needed is to accept that all of these assets that the banks have in their portfolios are overvalued. Who or What prevents the prices from falling? What is required is a drop in values of the overpriced assets so that the economy is able to provide investment opportunities. It may be that some banks will fail. Additionally, there needs to be a drop in wages so that there can again be incentives for hiring.

We (the agents) are tremendously interdependent and promptly we need to preserve, to take care of and increase, without malice, the level of mutual confidence. The level of

mistrust, with its worst aspect, the more than five million unemployed, shows the urgency of well done structural reforms. Here I am highlighting the relationship between unemployment and the level of distrust.

The fundamental problem is the increasing desperation of people in a situation of massive and persistent unemployment. If we cannot overcome the rigidities of prices and wages than we will be trapped. This obstinacy in preserving this rigidity blocks the solution. At the heart of the matter is the concept of values (of common, recognition of mutual interdependence versus a permanent class struggle approach).

In the background is a matter of values (of communion, of recognition of mutual interdependence versus a permanent approaches struggle). Public intervention and the "invisible hand" must work on a scheme of rational and fair values. On this basis, freedom is capable of creating wealth and well-being. Therefore we must clean up the banks, private enterprises, public administration, employers and trade unions all the while, preserving and rewarding moral values, so that there is "almarse".

KEY WORDS

World Crisis, Spanish Crisis, Ethical Crisis, Unemployment, Causes, Interdependency, Reforms and Responsibility.

LA CRISIS ECONÓMICA EN ESPAÑA, RESPONSABILIDAD E INTERDEPENDENCIA MUTUA¹

Las causas de la crisis económica actual, si bien comenzó por una crisis financiera y externa, son las de una crisis económica integral, real y financiera que anida en nuestra economía.

Efectivamente comenzó a finales de 2007 siendo “*la crisis ninja*”, conocida popularmente, con el fenómeno de *las hipotecas subprime* y el estallido de la burbuja inmobiliaria favorecida por las malas prácticas financieras de algunos bancos. Se extendió a través de los diferentes sistemas financieros de los países, por la falta de control sobre las mismas y por lo tremendamente cómodos que muchos nos sentíamos, tanto los agentes del sector privado como del sector público, viviendo en términos netos por encima de nuestras posibilidades, acudiendo con adicción al endeudamiento².

Los perfiles de esta crisis actual, sus causas primigenias, son: 1.- un shock que viene de fuera. 2.- decisiones de inversión erróneas, en España se ha invertido demasiado en un sector –vivienda– que se ha ido al traste; y 3.- todo ello en conjunción con un sistema de precios sumamente rígido, que no puede adaptarse con facilidad a los cambios.

Además, la economía española presenta unas debilidades estructurales que potencian la crisis y hace más difícil la salida: 1º.- La baja productividad de nuestro tejido productivo. 2º.- La crisis demográfica. 3º El tamaño de nuestras Administraciones Públicas (sus solapamientos e ineficiencias) y 4º.- El problema del mantenimiento del actual *estado de bienestar*.

Para defender el *estado de bienestar* sería sumamente importante saber hasta qué punto es viable el *Estado de Bienestar* que tenemos montado en España. No sé el punto. Me gustaría que se mantuviera la sanidad pública, los conciertos en educación y algunos subsidios, sobre todo los orientados hacia las situaciones de pobreza más extrema (“*minimal welfare state*”) Pero no sé si eso sería compatible con la situación demográfica y los problemas de captación de financiación (restricciones al crédito).

Estas debilidades estructurales y las causas primigenias citadas revelan el calado de la crisis en su ámbito económico financiero al presentarla como: Una crisis fiscal evidenciada por el enorme déficit fiscal heredado por el gobierno del PP, 8.9% respecto del PIB, al cierre de 2011. Una crisis financiera que aflora por la insolvencia surgida en los balances de varias instituciones financieras, entre ellas varias cajas regionales, como consecuencia de una burbuja inmobiliaria forjada por las malas prácticas bancarias en un contexto de bajos tipos de interés y debilidad en la supervisión, cuya cuantía de un modo aproximativo, alcanzaría cifras del orden del 10% del PIB³. Una crisis económica estructural, crónica en el tiempo, significada por altos grados de rigideces en los mercados de bienes (especialmente el inmobiliario) y más concretamente, por la incapacidad del sistema económico para mitigar la muy elevada tasa de paro (del 24,6% de la población activa, y aún mayor si se considera el desempleo en el segmento de jóvenes en edad de trabajar).

En el ámbito social La crisis económico-financiera ha retroalimentado, de un modo inevitable, un creciente malestar social, que ahora se expresa, especialmente en este otoño, en diversas manifestaciones de incierta intensidad y seguimiento y con una nueva huelga general convocada por los sindicatos para el 14N.

Todas estas variables y deficiencias estructurales actúan debilitando las probabilidades de reactivación de la demanda y, consecuentemente, de las ventas; bien por socavamiento de nuestra competitividad en costes y en precios nacionales (ya que el instrumento del tipo de cambio lo tenemos en otra órbita); o bien, por la falta de crédito financiero al no fluir (por diversos motivos) o ser muy caros los dineros ahorrados dentro y fuera de nuestro país.

Lo que se necesita urgentemente es aceptar que todos esos activos, que los bancos tienen en sus carteras, están sobrevalorados. Se necesita que caigan los precios de los activos sobrevalorados para que la economía empiece a encontrar oportunidades de inversión rentable. Puede que algunos bancos caigan⁴. También se necesita que caigan los salarios para que de nuevo pueda haber incentivos para la contratación. Pero aquí tocamos con los sindicatos y el sistema de *negociación colectiva*. Además, mucha parte de la panoplia de subsidios que tenemos ahora es absolutamente inviable. El logro del pleno empleo pasa por una reducción de salarios: simplemente tenemos que aceptar que

tenemos que vivir algo peor; y desde luego tendremos que aceptar mayores niveles de incertidumbre en nuestras vidas.

Las reformas estructurales: la laboral, la financiera, la de las Administraciones Públicas y el fomento de la competencia en todos los mercados (de bienes y servicios, financieros y de trabajo) constituyen una tarea obligada. Lo sabemos aquí todos, los que gobernaban, los que gobiernan y los gobernados y también lo saben y las esperan el resto de países, empezando por nuestros socios de la UE. Somos tremendamente interdependientes los unos de los otros y es preciso, con prontitud, preservar y cuidar y aumentar, sin ingenuidades, el grado de confianza mutua. La desconfianza instalada y su peor cara, los más de cinco millones de parados, dejan en evidencia la perentoriedad de unas reformas estructurales bien hechas. Efectivamente, estoy hablando de la relación entre el paro y la desconfianza. Para generar confianza lo más importante es decir la verdad y actuar con coherencia.

La Reforma Laboral

En España los sindicatos convocaron *huelga general* como respuesta o reacción a la *Refoma Laboral* llevada a cabo por el Gobierno. También se han convocado diversas movilizaciones y se prevé un otoño “caldeado sindicalmente” hasta el punto de convocar otra *huelga general* para el 14 de noviembre ¿disgusta la Reforma a los sindicatos? ¿gusta la Reforma al Gobierno? ¿es cuestión de gustos o es cuestión de extrema necesidad?

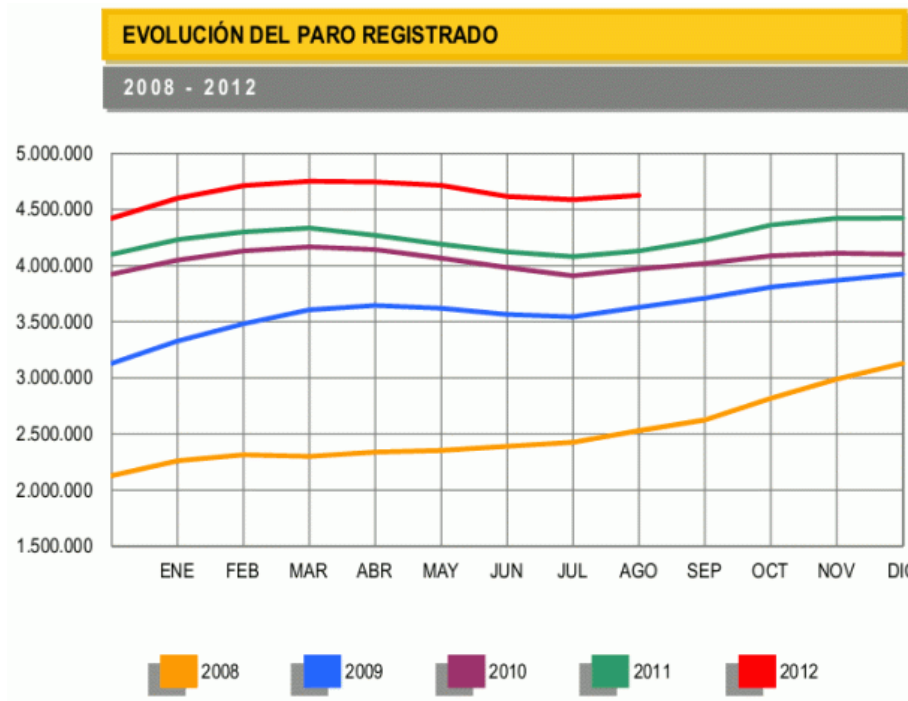
Si fuera cuestión de extrema necesidad habría que previamente, desde una perspectiva integradora, de lo social, de lo económico y financiero, catar, sondear, preguntar y conocer la reacción de todos ante la Reforma. Así se la reconocería y quedaría legitimada como *huelga general*. La respuesta, la reacción ha sido dispar. Pero no se debería desenfocar el objetivo, la extrema necesidad, la verdad, que estriba en la necesidad de reducir el paro situado por encima de cinco millones de personas. ¿La *huelga general* y las movilizaciones responde/n a esta verdad con coherencia? Si no fuera así entonces habrían sido un gran error. Un mecanismo al que se recurre bien por intereses políticos o sindicales, por intereses de parte, pero no por intereses generales.

¿Quiénes somos todos?

1º.- *las familias*, pues en ellas están los trabajadores *ocupados*, los muchos que se han endeudado en exceso y los que se han ajustado a sus respectivos presupuestos;

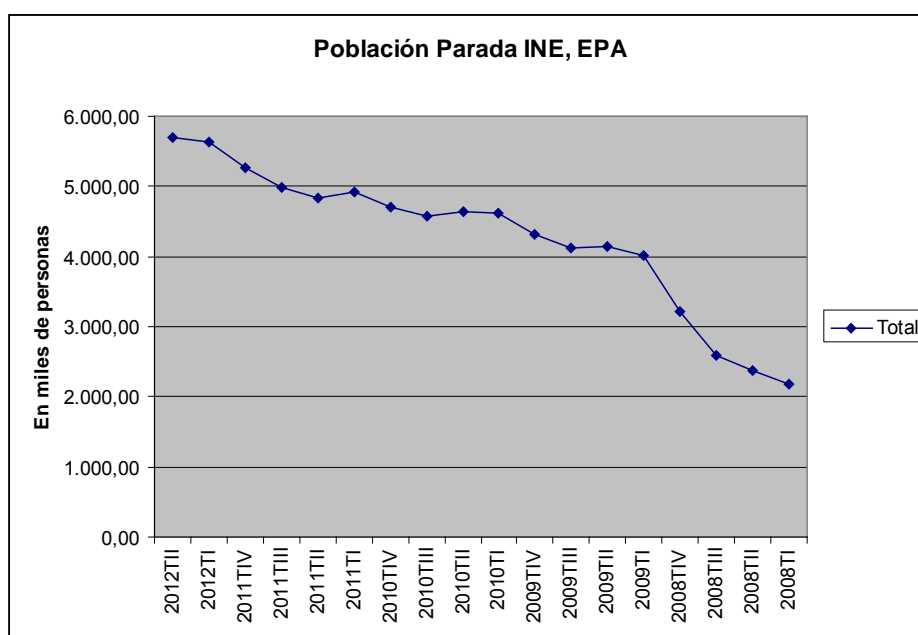
2º.- también en ellas, en las familias, están *los empresarios*, los de las Empresas Grandes y los de las PYMES y Autónomos, los que han obtenido menos beneficios y los muchos que han obtenido pérdidas, empresarios que producen y venden en mercados de bienes y servicios competitivos y los que producen y venden en mercados no competitivos decidiendo precios superiores a los competitivos. En los mercados de bienes y servicios la crisis se ha instalado en forma de excesos de oferta por debilidad de la demanda. En suma, no se vende lo producido por las empresas. Es verdad que las empresas españolas hoy en día funcionan con “restricciones de demanda”; pero también es verdad que las restricciones de demanda desaparecen cuando se permite que funcione el sistema de precios. ¿Quién se opone en España a que los precios de la vivienda bajen todo lo que tienen que bajar?

Las familias y las empresas conforman un sector privado, que alcanza sobre el 70% del PIB, y que en su conjunto se ha endeudado en términos netos muy por encima de sus posibilidades.



3º.- También en ellas, las familias, están *los parados*. Sin duda, ellos conforman el núcleo, el corazón del problema, sobre todos a ellos, a su “desaparición”, debería/n servir la/s reforma/s, los parados efectivamente son población activa pero no se les

considera ni tan siquiera como *outsiders* en las negociaciones laborales. No sugiero que los parados, mediante las familias, debieran participar como tales en las negociaciones laborales. No debería hacer falta en absoluto, ellos son la cara real del exceso de oferta en el mercado de trabajo y esta realidad, esta verdad, debiera de valer por sí misma como evidencia de la incoherencia de la rigidez de salarios. Insisto, ¿Quién lo impide? ¿Quién impide que los precios del trabajo (los salarios) se ajusten como es debido?



4º.- los gobiernos estatal, autonómico y locales, con casi el 22% del PIB, que también se han endeudado en términos netos “hasta las cejas”, con competencias solapadas y, cuanto menos, con pautas de comportamiento generalizada de falta de eficiencia, eficacia y economía en sus decisiones de gasto.

5º.- el resto del mundo que es quien, en términos netos, nos ha ido financiando nuestros excesos de gasto, nuestro excesivo endeudamiento (tanto público como privado). Y que resulta que ahora, a estas alturas de la trama, se piensa y repiensa sus decisiones previas acerca de si nos siguen o no nos siguen financiando nuestro desmesurado nivel de endeudamiento (tanto privado como público). Más bien, su respuesta es negativa y de ahí el encarecimiento de nuestra *prima de riesgo*.

6º.- los agentes sociales *sindicatos* y *patronales*, agentes llamados a la defensa de los intereses de los trabajadores y de los empresarios, intereses distintos, sujetos a restricciones distintas, pero al fin y al cabo no tan distantes pues su tremenda interdependencia mutua les impele a entenderse ya que van en el mismo “barco”: la empresa, el tejido productivo de nuestro país. Estos agentes no se han puesto de acuerdo previamente a la Reforma respecto al cambio de paradigma o marco conceptual

requerido para la negociación laboral. La Reforma impulsada por el actual gobierno aboga por la flexibilización frente a las rigideces, convergiendo a un marco de negociación más descentralizada y flexible, fomentando *convenios de empresa* frente a los esquemas previos de *negociación colectiva* por sectores y por territorio y mediante el abaratamiento del despido sin efectos retroactivos, esto es sin recortes de los derechos acumulados hasta la fecha de la Reforma.

7º.- También entre nosotros está el sistema crediticio ampliado: el BCE y las Instituciones Bancarias (Bancos y Cajas). “La fontanería del sistema”, el sistema de regadío interno por el que debe fluir el dinero canalizándose adecuadamente, en intensidad y ritmo, desde los ahorradores (que estén) hacia los que necesiten financiación (que estén). De paso, los Bancos y Cajas hacen su negocio bancario. Insisto, el papel social del Sistema financiero es la canalización de ahorros y descansa en la confianza mutua. Por eso requiere de la Autoridad Monetaria, del control y regulador⁵ y de las *buenas prácticas* para que el pánico no cunda y para cortar los efectos dominó (en procesos de bancarrota). Tal es la importancia del sector financiero que requiere de la más urgente de las reformas para que fluya el crédito. Entre estos siete colectivos ya estamos todos, pero cómo estamos procediendo ante estos escenarios de cambios. Desde luego, que estamos todos mucho más atentos. Y el proceder de cada quien viene condicionado por su rol y por su matiz político. La situación de crisis nos acerca y mucho al suelo, a lo real y nos ayuda a reconocer la situación y a aceptar, en su caso, los sacrificios. Los matices políticos son los que son, pero el “suelo”, la cruda realidad, nos ayudará a entendernos. Las primeras reacciones no parecen que caminen hacia el entendimiento.

La protesta *sindical* ha tenido forma de convocatoria de dos *Huelgas Generales* y de un *horizonte caliente*. ¿Hacen bien los sindicatos con ello? No, por dos motivos:

1º.- Por inoportunamente proponer una *Huelga General*. La Reforma es de extrema necesidad para los ocupados y sobre todo para los parados y claro está para los empresarios y para el empleo, por tanto para todos, para España. Para los ocupados es precisa y es buena la Reforma para reducir la probabilidad de quedar parados en los actuales contextos de insuficiencia de demanda de bienes, hasta tanto no se expanda la demanda y con ella las ventas. Hay quien duda de que la Reforma Laboral sea buena *para los ocupados en el corto plazo*. Cosa que no entiendo como tan relevante, el paro en el corto plazo no es tan gran problema si se desvanece a medio plazo⁶. Insisto en que

la Reforma Laboral a medio plazo reducirá la probabilidad de quedar parado de los ocupados. En realidad sí creo que hay motivos para considerarla beneficiosa para los trabajadores en general. La reforma puede servir para que España deje de ser lo antes posible el país con la mayor tasa de paro estructural de todo el mundo desarrollado. Hasta tanto, el empleo vigente pisa sobre suelo frágil y la probabilidad de quedar parado es alta, para unos más que para otros, pero para todos aumenta, con tanta rigidez y débil demanda de bienes.

2º.- Por no centrarse los sindicatos en su “*estrategia óptima*” y estar dispersos en la lucha, en la pugna, en un conflicto sin norte. Sufren los sindicatos una gran desorientación. Pues es preciso señalar que, de no mediar aumentos de productividad, la mejor estrategia de los sindicatos en este contexto de insuficiencia de demanda es la defensa a ultranza de los salarios obtenidos por los ya ocupados, en tanto en cuanto la caída de los salarios no redunde en nuevo empleo, toda vez que, aún cayendo los salarios los empresarios no contratarán más personal hasta que no crezcan sus ventas. Transaccionar ajustes salariales por incremento de contratación laboral y actividad económica es el camino para el encuentro; para reducir el paro, la probabilidad de quedar parado y también para estimular las ventas. ¿lo harán, no lo sé?. Los sindicatos siempre deben adoptar estrategias en defensa de los intereses de los trabajadores ocupados (de sus afiliados), a ellos se deben. También intentan salir bien parados, en su dimensión pública, como defensores de toda la población activa, también la parada, pero esto no lo practican o si lo practican, no logran nada a favor de los parados. Hasta el punto de que mucha gente, ocupada y sobre todo la gente parada, considera el comportamiento de los sindicatos en España responsable del paro “estructural”.

Al menos no vislumbro nada bueno para los parados ni para los hoy ocupados derivado de las convocatorias de *huelga general* y de la desorientación sindical. La salida, la mejora del empleo, desde luego, no se logrará exclusivamente al implementar la Reforma Laboral, no es el resultado de un política estanca en el ámbito laboral. De ahí que se hace también preciso vincular las reacciones a la Reforma Laboral con la urgente Reforma del Sistema Crediticio y con la caída de los precios de los activos irregulares que se mantiene sobrevalorados, con que fluya el crédito y se retome los niveles de confianza que conduzcan a expectativas positivas sobre la actividad económica y el empleo.

En cuanto a *la patronal* también debemos preguntarnos, siendo simétricos en el análisis, sobre si hacen bien su tarea. *La patronal* es otra *burocracia sindical* cuyo objetivo principal es la búsqueda de rentas. Desde luego han respondido, como era de esperar, en contra de la convocatoria de *Huelga General* pero, sin duda, el país espera de los empresarios mucho más de lo que han respondido. Han respondido reclamando un compás de espera para que se vean señales de creación de empleo condicionadas por el eventual dinamismo de las ventas. Esto es coherente. ¿Qué entonces se le podría reclamar de más al empresariado?. Su mayor dinamismo emprendedor, el fomento de la competitividad en menoscabo de prácticas oligopolísticas que por ineficientes merman las posibilidades de actividad económica y de empleo y, también, un esfuerzo inversor tecnológico mayor que incremente la productividad.

La reforma fiscal, el control del déficit. El esfuerzo por reducir el déficit fiscal⁷

El actual gobierno (PP) pudo constatar al inicio de su mandato la existencia de un déficit fiscal mayor del anunciado por el gobierno saliente (PSOE). No sólo por el gobierno central con su gasto excesivo, sino también las administraciones autonómicas, incluidas algunas dirigidas por el PP, cuyo déficit adquirió también relevante significación. El nivel del déficit fiscal 8.9% (2011) del PIB sirvió de base para la negociación del nuevo compromiso fiscal que tomaría España con las autoridades de la Unión Europea, con vistas a llegar el 2014 a un déficit fiscal del 2.8% del PIB.

Prima de Riesgo

Fecha

415,49

26-Oct-12



Día Anterior 403,38

Cierre hace 1 mes 460,76 (-9,82%)

Cierre 1 enero 343,10 (21,10%)

Cierre 1 año 338,40 (22,78%) ,

Fuente:www.eleconomista.es

En este contexto se produjo un inicial deterioro en el riesgo país de España que comenzó a reflejarse en el costo implicado para las nuevas emisiones de deuda pública, cuya renovación se hacía necesaria, dado su alto saldo, y la mecánica de vencimiento y colocación parcial periódica. La prima de riesgo vino a elevarse por encima de 640 puntos básicos, mientras que la tasa de interés llegó a exceder al 7.3%.

El compromiso suponía iniciar, en 2012, con una reducción inicial del déficit que pudiese situarlo en el orden del 5.3% del PIB, obligando así a un primer ajuste fiscal de cierta significación que se hizo factible por la mayoría del parlamento y de varias de las autonomías con mayorías del PP y por la voluntad política de abordar reformas económicas importantes. Destacando las de reducción del gasto público, tanto del gobierno central como de las comunidades autónomas, el aumento limitado de impuestos, la difícil reforma del mercado laboral en un contexto de fuerte oposición sindical, la tardía e incompleta reforma del sistema financiero, la difícil revisión del sistema de pensiones. Dichos ajustes han motivado reacciones diversas (fricciones, conflictos, negociaciones) que afectan a la cohesión social y regional, por las tensiones

que se originan dentro de una estructura autonómica de regiones (Comunidades Autónomas) y también dentro del ámbito laboral (Patronales y Sindicatos).

¿Cómo han reaccionado los mercados de capitales? No de la manera esperada en principio por el gobierno. Los mercados de capitales reaccionaron en forma negativa, pues se elevó el costo de las nuevas emisiones de deuda pública, lo que se traduciría en el empeoramiento del déficit fiscal esperado. Quizá en los inversionistas pesó menos la coherencia del esfuerzo oficial realizado mediante los ajustes y reformas que las señales de rechazo social y político evidenciadas como malestar social. Las claves de este marco de expectativas de los inversores han sido: a) la tardanza en la respuesta del mercado de trabajo a la reforma laboral, pues no ha crecido la contratación (demanda de trabajo) y b) el impacto recesivo que ha implicado el ajuste fiscal así como las dificultades políticas que se tendría para implementarlo. No obstante tal reacción se ha ido reconduciendo positivamente desde finales de julio.

La Reforma Financiera⁸.

Analistas reputados y el FMI han planteado la conveniencia de abortar la crisis de España y la eurozona con la creación de un sistema institucional fundamentado en una Unión Fiscal y una Supervisión Bancaria única. Ante ello es evidente la problemática que presentaba nuestro Sistema Financiero con instituciones financieras de depósitos (cajas regionales y algunos bancos), con pautas de conducta asociadas a la imprudencia crediticia, propiciada dentro de un ambiente de bajos tipos de interés, a la dependencia política y todo ello favorecido por cierto relajamiento de los reguladores.

Se tomaron las medidas iniciales, de cierre y fusión de algunas cajas regionales, como suficientes para neutralizar el desequilibrio de los balances bancarios. Se subestimaba así la significación real del estado real de insolvencia bancaria. Sin duda, éste estado de cosas se hizo más visible cuando aconteció la crisis de un banco de gran dimensión como Bankia (intervención oficial). Ello, quizá inesperadamente, retroalimentó de un modo negativo en un primer momento la percepción que tenía el mercado financiero internacional respecto a los problemas financieros de España. En dicho contexto se han dado tres tendencias igualmente negativas que parecen irse relajando: los reveses en el mercado bursátil, aumento de la prima de riesgo sobre las nuevas colocaciones de deuda

pública y la salida de capitales hacia otras plazas financieras consideradas como más seguras (Alemania, Suiza, Estados Unidos).

Los ministros de finanzas de la eurozona han admitido, más recientemente, que el objetivo de déficit fiscal de 5.3% del PIB, en 2012, no era alcanzable, por lo cual han convenido en admitir un porcentaje algo mayor (6.3%).

Para dar confianza a los mercados, el gobierno dio el paso en el sentido de solicitar la ayuda comunitaria, procurando inicialmente, sin éxito, que se obtuviera un préstamo directo a las instituciones financieras afectadas que no al gobierno español.

La fórmula final alcanzada consistió en una facilidad crediticia de hasta euros 100 mil millones que darían los órganos comunitarios al gobierno español, con vistas al saneamiento del sistema financiero. El FMI le ha dado su respaldo a la decisión tomada, según se desprende de la declaración favorable de la señora Cristina Lagarde⁹.

A tal respecto se ha establecido, en el memorándum de entendimiento, los términos y condiciones de la ayuda, lo que implicaría un primer desembolso del orden de euros 30 mil millones, mantenidos inicialmente en reserva por el ente prestamista ---el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera---, para ser aplicados a casos urgentes de recapitalización. La movilización de tal importe ha venido acompañada de una significativa condicionalidad, entre ellas medidas como las de: 1º prohibición al reparto de dividendos, 2º reducción de oficinas y personal, 3º eliminación de operaciones secundarias dentro del negocio bancario, 4º limitaciones en los pagos a ejecutivos y directivos, 5º asunción de pérdidas en cabeza de titulares de productos híbridos y deuda subordinada, junto a un proceso de vigilancia muy estrecha para su cumplimiento, lo cual estará a cargo de una troika formada por representantes de la Comisión Europea, el BCE y la Autoridad Bancaria Europea, mediante un control trimestral que permita que los bancos afectados lleguen a alcanzar el 9% de capital, de máxima calidad o, en su defecto, que sean liquidados. Con vistas a asegurar el repago de la nueva deuda pública se le hacen también exigencias adicionales al gobierno que han motivado el segundo ajuste fiscal efectuado en 2012: 6º un aumento del IVA, al 21%, 7º reducción de remuneraciones a empleados públicos del orden del 7%, reducción de las prestaciones por desempleo, 8º reducción de gastos en administraciones locales, entre otras.

El gobierno de España se ha visto forzado por tales condicionantes a traspasar un umbral que no quería: el de un segundo ajuste fiscal que resultaría más difícil de digerir por la sociedad española, amén de un aumento considerable de la deuda pública externa. Lo ha hecho apoyándose en su mayoría parlamentaria, implementando medidas que tienen un alto coste político. Se ha optado, de manera ciertamente forzada, por la caída del ingreso real a corto plazo por la vía fiscal, pues mediante una devaluación de la moneda no es factible por el euro.

El Gobierno depende y está pendiente del cumplimiento de los acuerdos comunitarios, su eventual incumplimiento o retraso, como parece darse, sería negativo al ir unido al factor recesivo a corto plazo del ajuste fiscal. De otra parte, se acelera el proceso de señales de inestabilidad política que captan los mercados, resultando más complicado financiar la deuda española. La noticia relativa a la deuda de las administraciones regionales¹⁰ y sobre sus peticiones financieras al Fondo de Liquidez Autonómico (FLA)¹¹ pone de relieve, aun más, el difícil panorama de las finanzas públicas, ya que obliga al gobierno central a darle apoyo financiero sin disponer de la holgura que se requeriría¹².

CONCLUSIÓN

Reconociendo la difícil situación de la economía española, la perspectiva pesimista vislumbraría el abandono de la política económica del gobierno por la presión social y política. Esto entrañaría procesos de desestabilización que transformarían la crisis fiscal y financiera en una profunda crisis política con la sintomatología reescalada del caso griego.

La perspectiva optimista vislumbra la eventual salida de la crisis continuando adelante con el ajuste fiscal, laboral y la reestructuración financiera, asumiendo el gobierno el coste social y político, en el convencimiento de lograr elevar el grado de confianza mutua, un grado de credibilidad, que permita modificar las expectativas económicas de los agentes en los mercados. Lo que implicará el inicio de cierta recuperación en el nivel de actividad económica y el empleo.

La verosimilitud de esta perspectiva pasa a mi juicio por propiciar la flexibilidad de precios en los mercados (de Bienes y Servicios, de Activos financieros y de Trabajo) que permita atenuar, a corto plazo, el núcleo del problema: el desempleo, en un contexto de déficit fiscal e insuficiencia crediticia, como el ahora reinante, y, además, pendiente de la línea financiera de la UE. Del lado de la Demanda Agregada no hay más margen de actuación¹³ a la espera de nuevo crédito. Del lado de la Oferta se han implementado políticas laborales con escasa respuesta a corto plazo en el empleo debido al alto grado de rigidez de precios en los mercados de bienes. Insisto que impide que los precios de los bienes bajen. Especialmente los precios de los bienes inmobiliarios, que están sobrevalorados, que los bancos mantienen en sus activos. Esta bajada de precios y las nuevas línea de financiación estimularía la demanda, las ventas, la producción y el empleo.

Efectivamente, el país se enfrenta a un problema económico, fiscal y financiero importante con un limitado conjunto de instrumentos de política económica, hasta ahora centrados en el logro de mayor eficiencia y flexibilidad en ámbito fiscal, laboral, financiero, con una escasa incidencia, a corto plazo, sobre el empleo y con efectos incluso negativos sobre el ingreso real (PIB) y muy pendientes del plan de financiación

Europeo. Urge por tanto implementar además de las reformas realizadas políticas de fomento de la competencia en los mercados.

Termino destacando como relevante de la crisis económica de la Economía Española:

a) las causas primigenias de la crisis económica actual: 1.- un shock que viene de fuera, 2.- decisiones de inversión erróneas y 3.- todo ello en conjunción con un sistema de precios sumamente rígido, que no puede adaptarse con facilidad a los cambios.

b) las debilidades estructurales de nuestra economía: 1º.- La pérdida relativa de productividad redundará en menos posibilidades de negocio, de comercio y, consecuentemente, está haciendo mella en la actividad económica y en el empleo. 2º.- La crisis demográfica tiene efectos negativos relevantes a medio y largo plazo, por no estar compensada por mejoras productivas, por un lado sobre los mercados debilitándolos y por otro lado sobre los mecanismos del sistema de pensiones solidarios entre generaciones sucesivas (padres e hijos) que pudieran no ser sostenibles. 3º.- El tamaño del Sector Público precisa de la Reforma de las Administraciones Públicas ajustándose en tamaño y en procedimientos eficientes. Ello es crucial para el cierre de “las heridas”. 4º.- El ajuste generalizado del endeudamiento, privado y público, es preciso para atisbar el punto correcto a mantener del *Estado de Bienestar*.

Todo lo que redunde en neutralizar estas amenazas debiera ser considerado, todo lo que lleve al aumento de la confianza mutua en un contexto tan interdependiente y global serán aciertos. Lo contrario será fatal. Las reacciones de cada uno de los agentes, su concreto ejercicio de responsabilidad, condicionará el calado, la gestión y los resultados de las diferentes *reformas* ya citadas. El problema de fondo es la creciente desesperación de la gente ante una situación de paro masivo y persistente. Si no se superan las rigideces de precios y salarios esto revienta; bien a través de organizaciones sindicales o reventará por otro lado. La contumacia en preservar rigideces bloquea la solución. En el fondo es una cuestión de valores (de *comunidad*, de *reconocimiento de la interdependencia mutua* versus a los planteamientos de *permanente pugna*)¹⁴: ¡qué cosas! jamás muchos hubieran pensado que un buen funcionamiento de la economía tuviera como base una buena estructura de valores, me gusta la “economía de comunidad” pero insisto esto no es cuestión de gusto es cuestión de extrema necesidad¹⁵. La intervención pública y la “mano invisible” deben funcionar sobre un esquema de

valores racional y justo (en mi opinión muy cercanos a los valores cristianos). Sobre esta base, la libertad es capaz de crear riqueza y bienestar. Sobre esta base¹⁶ no habrían banqueros, políticos, empresarios, trabajadores, medios de comunicación, patronales, sindicatos, ... nocivos para la sociedad. Hay pues que sanear los bancos, las empresas, las administraciones públicas, las patronales, los sindicatos... preservando y premiando los valores, hay que “*almarse*”.

S/C de Tenerife a 15.10.2012

BIBLIOGRAFÍA

- *Informe previsiones económicas para España 2012-13*. DIRECCIÓN DE COYUNTURA Y ESTADÍSTICA 20 de abril de 2012. FUNCAS, Fundación de Cajas de Ahorro.
- *Informe trimestral de la economía española*, BOLETÍN ECONÓMICO 01/2012. Banco de España.
- Omar Bello Rodríguez (2012 a). *Los costos de las crisis financieras. A propósito de la crisis española de 2012*. Julio 22, 2012, Documento.
- Omar Bello Rodríguez (2012 b) *La inquietante dinámica de la crisis española*. Julio 25, 2012, Documento.
- Ángeles Conde Mir. (2012), “*Otra economía es posible*” Revista Misión Ed. 23; págs 36-40.
- Ildefonso Camacho S.J. (2005) *Cien años de Doctrina Social de la Iglesia*. Revista "SalTerrae", 016 -. Colección Cuadernos FyS.
- José Manuel González Pérez (2005), *Economía Política, Participación e Interdependencia. La Cuestión Social*. Editorial GEU, Granada. Tema I, pp. 21-52, (visión macro de la actividad económica) epígrafe 4: ¿Hasta qué punto somos interdependientes los unos de los otros? y en el Apéndice: “La Cuestión Social”. Valores, Interdependencia, Participación, Economía y Política desde La Doctrina Social de La Iglesia, el tema V, pp.311-379. Interdependencia. Intervención Pública y Moral socioeconómica. Valores y Contravalores en un mundo en permanente cambio.
- José Manuel González Pérez (2012), *La crisis económica de España y el ejercicio de responsabilidad*. Ponencia presentada al XXI Congreso Internacional FE y CULTURA, XXIII Encuentro en la Cultura celebrado del 23 al 27 de abril de 2012. Organizado por el ISTIC y la Universidad de La Laguna. Concretamente en la sesión II del día 24.4.2012. 8pp.¹⁷
- Juan Pérez-Soba Díez del Corral (2012), *La renovación moral de la vida económica*. Ponencia final al XXI Congreso Internacional FE y CULTURA, XXIII Encuentro en la Cultura celebrado del 23 al 27 de abril de 2012. Organizado por el ISTIC y la Universidad de La Laguna.

¹ Dr. José Manuel González Pérez, Profesor Titular de la ULL. Dpto. de Análisis Económico; jmgonpe@ull.es. Expreso mi agradecimiento por los comentarios recibidos del Dr. José Miguel Sánchez Molinero (U.V.) y por la remisión de los documentos referenciados del Dr. Omar Bello (BCV). que me han sido de inestimable ayuda.

² “Las “malas prácticas financieras” fueron prácticas inducidas por unos políticos irresponsables y por unos reguladores irresponsables. Los bancos fueron inducidos a prestar como locos, porque algunos gobiernos estaban muy interesados en mantener tipos de interés ridículamente bajos. Por otra parte, los bancos más irresponsables –sobre todo en España – han sido los bancos públicos, i. e., las cajas de ahorros.

³ Una medida del tamaño de la insolvencia la revela el aporte oficial de capital dado a BANKIA (€23.5 mil millones) y el monto del crédito comunitario a serle otorgado al estado español (€100 mil millones) como indica Omar Bello (2012 a).

⁴ No estaría nada mal una señal así, que algunas cajas de ahorro se fueran también al traste; lo mismo que se van los tenderos que se quedan sin clientela.

⁵ Resalto aquí un comentario que me han hecho porque creo que debemos de tener presente siempre la fragilidad del voluntarismo y de la regulación, el papel es lo más humilde que hay, soporta todo, cualquier cosa, ¡tantas cosas que se regulan y luego no se cumplen!; pues aparecen las tentaciones y se vulneran muchos de los acuerdos firmados y normas escritas. Presuponer la bondad y el cumplimiento del deber son requisitos tan ideales y deseables como no frecuentes o frágiles; estos posicionamientos suelen descansar sólo en el voluntarismo y con voluntarismo sólo no se llega a soluciones y mucho menos a soluciones estables. Comentario: “confío mucho más en las reglas automáticas que en los reguladores. Por eso no predicaría mucho sobre lo importante que es que todo el mundo sea bueno y cumpla con su deber. En general, pienso que la maquinaria del Estado tiene que castigar a los que matan, los que roban, los que mienten y los que no respetan sus compromisos. Más allá de ahí, está la conciencia individual, la caridad cristiana y, en la medida en que podamos costearlo, ese “minimal welfare state”. Comentario de mi maestro Dr..J.M. Sánchez Molinero.

⁶ En las experiencias de reforma industrial en España, también a corto plazo, el paro creció, pero las expectativas de negocio posteriores, tras la reconversión, reactivaron la producción y el empleo.

⁷ De la lectura de O. Bello (2012b).

⁸ De la lectura de O. Bello (2012b).

⁹ “La recapitalización de los bancos débiles y las demás reformas que forman parte del acuerdo son congruentes con las recomendaciones formuladas por el FMI en el contexto de la reciente Evaluación de la Estabilidad del Sector Financiero (EESF) y la Declaración al término de la misión sobre la Consulta del Artículo IV. La puesta en práctica de estas medidas contribuirá a fortalecer significativamente el sistema financiero español, paso esencial para restablecer el crecimiento y la prosperidad del país”.

¹⁰ De unos euros 91.14 miles de millones.

¹¹ De Murcia, Valencia, Cataluña, Castilla- La Mancha, Canarias, Andalucía, Madrid, Baleares y Asturias.

¹² El Fondo de Liquidez Autonómica está prácticamente requerido, este fondo para aliviar problemas de financiamiento de euros es de 18 millardos.

¹³ Efectivamente, operan restricciones importantes del lado de la demanda agregada: a) no hay forma de financiar una expansión fiscal para recuperar la demanda de trabajo y mitigar el alto desempleo, en el corto plazo b) tampoco se dispone del vehículo de la expansión monetaria, que se encuentra controlado por el BCE, pendiente de los acuerdos c) una parte del sistema financiero no se encuentra ahora en condiciones que le permitan reactivar el crédito, pues procede primero la rehabilitación d) del mismo modo, no hay forma de utilizar el tipo de cambio como una herramienta para dotar de mayor competitividad externa.

¹⁴ ¡Cuánto evoca esto a la Encíclica *Rerum novarum* de León XIII (1891)!, texto primigenio en Doctrina Social de La Iglesia abordando “La Cuestión Social”. Cuestión ampliamente tratada en los textos posteriores del Magisterio de la Iglesia. Léase también Juan Pérez-Soba del Corral (2012).

¹⁵ Léase “*Otra economía es posible*” Ángeles Conde Mir. Revista Misión Ed. 23; págs 36-40”. Recomiendo este artículo lleno de claves, esperanza y testimonios, quizás también llenos de buena voluntad y yo diría hasta ¡más que admirable! Pero insisto, resolver el problema del paro, de los más de cinco millones de parados, no sólo es cuestión de gusto, buena voluntad y voluntarismo, ello siempre es y será bueno y mejor que bueno; esto es cuestión de reconocimiento por cada uno de sus objetivos, de la fuerza de las restricciones propias y de lo que es de extrema necesidad, así como de buscar mecanismos (mercados con cierta regulación) que permitan conciliar la compatibilidad de planes entre personas distintas, con objetivos distintos, restricciones distintas y distantes por ser precisamente conscientes de nuestra tremenda interdependencia mutua.

¹⁶ “Aunque hay que reconocer que no todo el mundo es bueno”, no asumirlo sería una rotunda ingenuidad.

¹⁷ Esta ponencia tiene relación directa con la que se presenta aquí, pues configuró su esbozo preliminar.

**THE COINCIDENCE OF TWO CRISES: LABOR MARKET CRISIS AND
FINANTIAL CRISIS**

Mariano Alierta

Annorum SL

Pte sección Economía. Real Sociedad Económica Aragonesa

m.alierta@annorum.es

RESUMEN

Hay dos clases de crisis al mismo tiempo: la conocida crisis financiera y otra crisis en los mercados de trabajo. La coincidencia de ambas crisis explica la peculiaridad de la situación presente de la economía y de mercados de trabajo.

Este texto trata especialmente la crisis en el mercado de trabajo por ser menos conocida. Parte del hecho (explicable teóricamente y avalado por la experiencia) que en economías con cambio técnico hay procesos de crecimiento de salarios reales.

El crecimiento económica está relacionado principalmente con el crecimiento de salarios. En los últimos años éste se ha detenido. Esta disminución ya existía antes de la crisis financiera pero la superabundancia de crédito impulsó el crecimiento de las economías. Tras la crisis financiera ha permanecido la crisis en los mercados de trabajo. El crecimiento de las economías resultante es bajo. La salida es volver a situaciones con crecimientos de salarios reales. Posiblemente la explicación de falta de crecimiento de salarios haya sido la extremada competencia desde países (grandes) en desarrollo con bajos salarios y tipos de cambio intervenidos, creando una competencia que no permite subir salarios en los países desarrollados.

PALABRAS CLAVE

Crisis Doble, Financiera, Mercado Trabajo, Salarios Crecientes, Competencia Externa

ABSTRACT

There are two different kinds of crisis going at the same time: the well known financial crisis and another in the labour markets. This coincidence of crisis helps to explain the peculiarity of the present situation of economies and labor markets. The financial crisis is more known and explained.

The paper tries firstly the crisis in the labor markets. It starts with the belief (theoretically and from experience) that in economies with technical change there are processes of rising real wages.

Growth is related mainly to the rise of wages. As it is known this rise has halted in the last years but its slowing already existed before the financial crisis. Before the financial crisis the superabundance of crédit pushed the growth of the economies. After the financial crisis has remained the labour markets crisis. Growth of economies has become low.

The exit is to return to the growth of real wages. Possibly the explanation of why wages have not grown is because of extreme competition from big low wage developing countries with controlled echange rates whose competente do not allow to raise wages in developed countries.

KEY WORDS

Two Crisis, Finantial, Labour Markets, Rising Wages, External Competition.

THE COINCIDENCE OF TWO CRISIS: LABOR MARKET CRISIS AND FINANTIAL CRISIS

The Coincidence of Two Crisis

It is supposed than the recession is a consequence principally of the financial crisis. This paper tries also to advance in the understanding of this recession. But it tries to develop an slightly different way of explanation as it is done usually.

As it is explained the recession is not the result of only the financial crisis. It is supposed that there are two different kinds of crisis going at the same time. Besides the well known financial crisis. But there is another crisis in the labor markets which affects per se the development of wages and of employment

The coincidence of crisis, adding together their consequences on the economy, makes the effects complex and stronger. Probably the coincidence of both crisis is the reason for the existence of the long existent recession after the financial crisis. It also helps to explain the peculiarity of the present (Spring 2012) situation of the labor markets. And it also helps to explain why has become on the other hand more difficult to understand the whole crisis.

The financial crisis is more known and explained. Therefore, it is seen in the paper in the first place the crisis in the labor markets. Because it is less well known it is convenient to start with a brief explanation to the workings of the labor markets. Then there is an explanation of the growth of the economy with an indication of the role of wages and also other elements: external factors and credit.

Then a brief analysis of the credit expansion and the financial crisis, the coincidence of two crisis, the reasons for the decline in the labor markets and to finish with some lessons which can be derived from globalization.

1. LABOR MARKETS

The Labor Markets. Wages in Economies with Technical Change.

The paper starts with the belief that in economies with technical change there are processes of rising real wages. There are theoretical reasons for this rise. Modifications in the production methods, through accumulation of capital and technological changes, require an increase in wages in order for the economic system to be able to reach and maintain internal situations of equilibrium.

The first is to consider that the modifications in the production method will tend to produce an increase in the scale or dimension of the production of the firm. The second requirement of the analysis is to take account that this increase of production has to be absorbed in the market. As the production increases, there has to be a greater demand for a growing mass of goods. This lead to the third requirement because to generate these demands there must be sufficient incomes to permit them. And these incomes are generated in the production process, being wages the most important part of incomes. The conclusions seem to indicate that when capital is used to produce greater quantities of consumer goods in a system, it is necessary that wages increase so that the increased production have a demand. The model operates in a closed economy.

And there are also the experience of the evolution of wages. Wages grow in modern markets economies as official statistics show and economic historians have shown wages have grown in those countries that have recorded innovations in production.

2 PRODUCTION, WAGES AND OTHER FACTORS

If wages grow it is not possible to leave aside this growth in the estimation of the evolution of production. It is necessary to take account of the relation between the output produced and not only the amounts of the resources employed but also to consider the prices of the resources employed.

The Economic Production and Factors Relation in Closed Economies

It is a relation between the value of output and the value of the resources employed

If we take labour (L) and capital (K) as the factors of production and, wages (w) and interest (i), their prices, the relation is like

$$Y = Lw + Ki,$$

In this relation -Y- is the Net National Product, and -Lw- and -Ki- are the costs of labour and capital employed.

It can also be a Relation between National Income and the Incomes of the titulars of the factors. That is -Y- is the National Income, and -Lw- and -Ki- are the incomes of labour and capital.

All the three elements -Y-, -Lw- and -Ki- are value per time. It is a relation homogeneous in terms of units. As the unit used is value per time it can be considered an Economic Production Relation.

The evolution of the variables used in the Economic Production Relation can be taken from the data of the countries (as in the US). In the long run the amounts of labour and capital have grown as is usually known. But wages, the price of labor, have also grown as has been pointed above, on the evolution of wages. When the evolution of wages is taken into account, as it is with the EPR, the evolution of the economy is correctly accounted.

Production and Wages

The Economic Production and Factor Relation show clearly that production depends of wages and of the other elements : labour, capital and rate of interest.

3. THE GROWTH OF THE ECONOMY IN CLOSED ECONOMIES

From the Economic Production and Factors Relation it is possible to analyse the factors that contribute to the increase of production

The Increase of Production and the Sources of Growth.

The increase in production in a certain period is

$$\Delta Y = w \Delta L + i \Delta K + (L + \Delta L) \Delta w + (K + \Delta K) \Delta i$$

The relation shows that the increase in production can be due to the increase in the (physical) amounts of labour (ΔL) and capital (ΔK) and also of the evolutions of the prices of labour (Δw , wages) and capital (Δi , interest).

In the long run the increase in production is due to the increase in the amounts labour (ΔL), the increase in the amounts of capital (ΔK), because both have grown (in the long run). It is also due to the increase of the wages of workers or employees (Δw) because wages have grown. Interest has remained stable (more or less).

The Rate of Increase of Production.

The rate of increase of total production is:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{Lw}{Y} \frac{\Delta L}{L} + \frac{Ki}{Y} \frac{\Delta K}{K} + \frac{Lw}{Y} \frac{L + \Delta L}{L} \frac{\Delta w}{w} + \frac{Ki}{Y} \frac{K + \Delta K}{K} \frac{\Delta i}{i}$$

The rate of increase of production depends of the four factors: rates of growth of hours and of capital and also of the rates of growth of wages and of interest.

The Importance of the Sources of Growth in the US

It can be estimated, in a first approximation, the annual rates of increase of production in USA, and the influences of the rates of growth of labour, capital, wages and interest. The average values of these rates in the period 1951-2000 are:

	Nominal Terms %	Real Terms %
Rate of Growth of Output	7,07	3,65
Growth due to Growth of:		
Wages	3,90	1,50
Capital	2,13	1,09
Hours	1,02	1,02
Interest	0,03	0.03

As can be seen from this data, the rate of increase in wages has been an important part of the increase of production. (The increase of wages included in the Economic Production and Factors Relation helps to explain the evolution of production the economies something that the relation usually used, the production function, $Y = f(L, K)$, cannot explain).

4. GROWTH AND WAGES

There is a big relation between wages and growth. In the first part of the paper it has been explained that in the economies with technical change there will be a process of rise of real wages. This increase in wages is an important part of the growth of the economy. The growth of the economy reflects an increase in wages. Economies that grow have normally a process of rising wages (economies which are in a normal situation not in an abnormal one resulting from a crisis).

As usually happens in the economy, the reverse relation also happens: to increase growth in the economy wages must grow. Of course wages and other variables, as employment and increase in capital, but wages is specially important. If wages do not grow there is little possibilities of growth in the economy.

This applies to closed economies. In open economies there can be influence in the process of growth from the external world and also in the economies can have influence the variation in crédito. It is seen in the next part.

5. EVOLUTION OF THE ECONOMY: EXTERNAL FACTORS (OPEN ECONOMIES)

The above relation is operative as has been said in closed economies. When there are open economies the relation can alter because the increased production can be exported and there is not need of improving the level of wages to create internal demand to absorb the increased production. With external factors the relation can be written:

$$Y = Lw + Ki + (X-M)$$

If there is exports the economy can grow without increasing the level of wages. It can direct the increase in growth to increase capital (or increase its reserves against the outside world)

But this relation also shows that if there are imports, to maintain the growth of the economy there must be an increase additional in other variables and, specially, in wages. When there are imports and not enough growth of wages there must be an increase in crédito (see the next part)

6. EVOLUTION OF THE ECONOMY: CREDIT.

If there is in a period an increase in the amount of crédito in the economy it can also influence the relation. As an equivalent to an increase in the amount of income of the resources the relation can be written:

$$Y = Lw + Ki + \Delta \text{ Credit}$$

Therefore if there is an increase of crédito the amount of increase of wages (and others variables) must not be as big as necessary to maintain the growth of production.

If there are imports and there are not enough increase of wages the increase of crédit can maintain the balance in the economy (There can be many alternatives to the possibilities that have been mentioned)

7. THE CREDIT EXPANSION AND THE FINANCIAL CRISIS

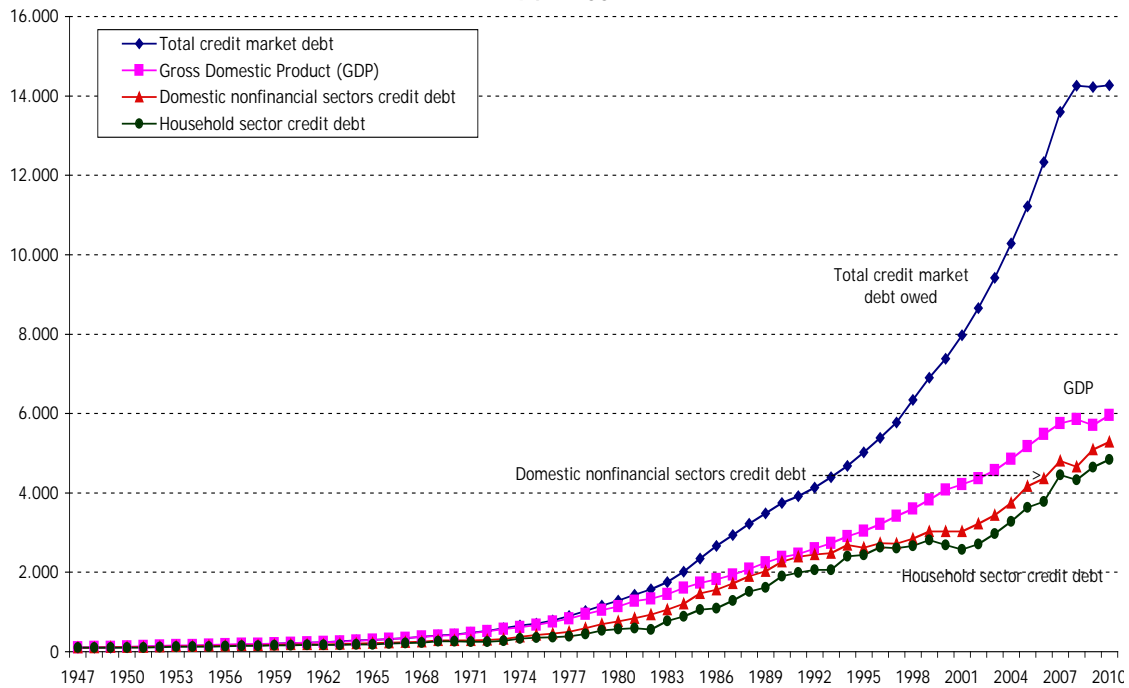
Most of the studies of crédit analyse the financial crisis. It is of interest to investigate the pre crisis period, specially the measurement of the evolution and the cost of crédit in the period previous to the financial crisis. Monetary economics usually makes the studies in relation to the inflation consequences but the evolution of the amount of crédit, which is not so much studied, has however importance in economic theory, in development (as pointed by Schumpeter) and also in business cycles (as have been done specially the austrian economists).

Growth of crédit (USA and European Monetary Union)

These evolutions show an important growth of the amount of credit from 1980 as the Graph 1 shows indexes of the evolution of Credit Market Debts In the US from 1947, using data from the Federal Reserve. It has been added the index of the evolution of US GDP from that year. Credit has grown much from 1950

Graph 1

USA
EVOLUTION CREDIT MARKET DEBTS AND GDP 1947-2011
1947=100



Source: Federal Reserve System and Bureau of Economic Analysis

In the the European Monetary Union there has been also an important growth of crédit. In Table 1 is collected the evolution of the The Index of Loans to the Euro Area Residents from 1999 to 2008 and also the Index of the GDP for the Euro Area and several euro countries.

The loans grow more than the GDP for the Euro Area. It grows also for most of the countries. In the table they are ordered according to their rate of growth. Until 2008 the countries whose loans grow more relavely to their GDP are Ireland, Italy and Spain. The table shows that the relation between loans the Euro Area residents and GDP does not grow between 1999 and 2008 in Germany. The table also show the relation between both variables for the whole of the Euro countries except Germany

The same data for the period from 1999 to 2011 are in Table 2.

There are also Graphs 2,3 and 4 that show the evolution of Loans to Euro Area Residents and GDP for the euro Area, Spain and Germany

LOANS TO AREA RESIDENTS / GDP

Table 1

1999=100

	2008		
	Loans to euro area residents 1999=100	GDP 1999=100	Loans/GDP (%)
EURO AREA	186,97	146,44	127,68
IRELAND	440,69	196,94	223,76
ITALY	247,52	138,90	178,20
SPAIN	332,69	187,56	177,37
FINLAND	251,46	151,79	165,66
GRECIA	277,72	176,54	157,31
PORTUGAL	213,59	144,94	147,37
BELGIUM	195,61	144,90	135,00
FRANCE	185,24	141,42	130,99
AUSTRIA	182,42	141,89	128,56
NETHERLANDS	193,06	153,93	125,42
GERMANY	122,82	123,68	99,31
EURO AREA-GERMANY	229,26	250,15	157,13

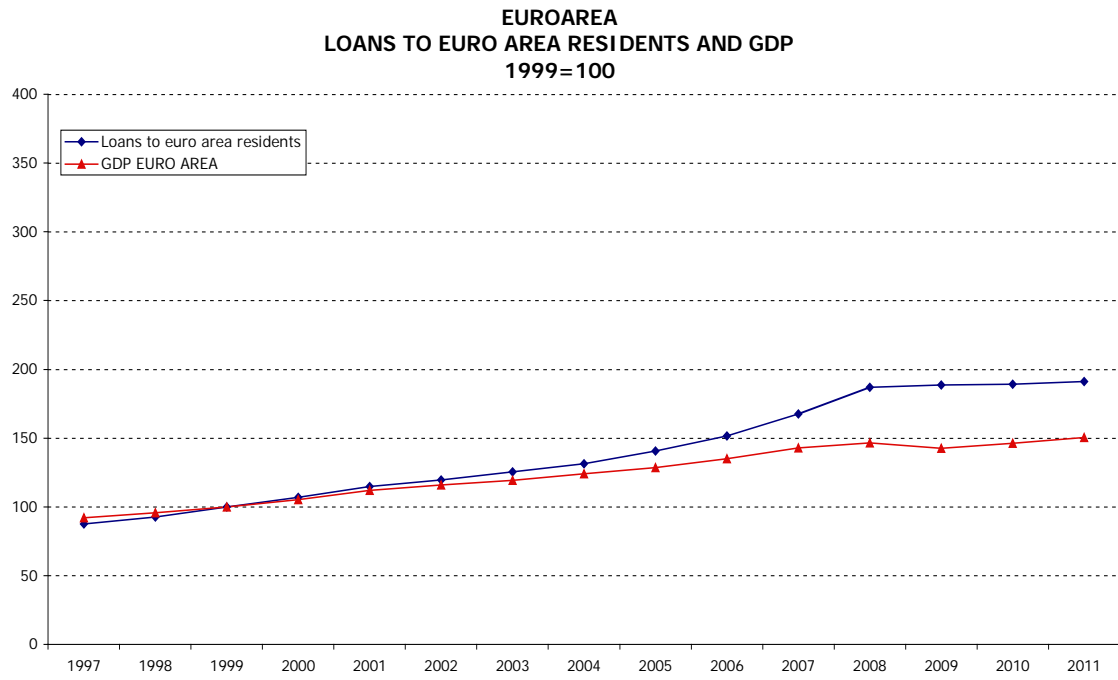
Table 2

2011

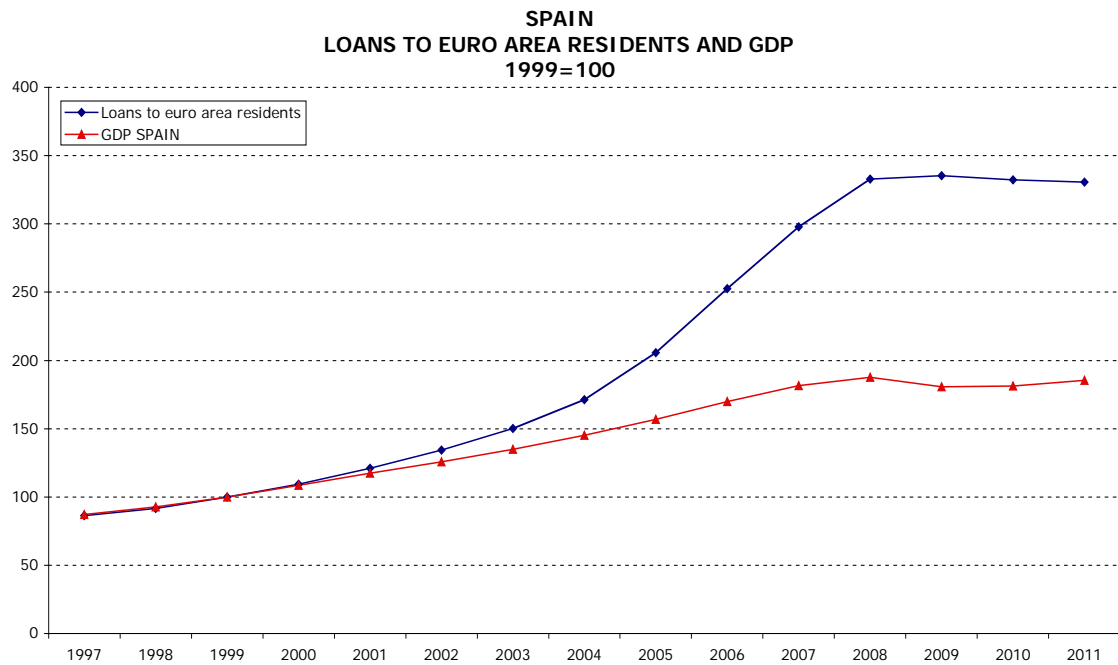
	2011		
	Loans to euro area residents 1999=100	GDP 1999=100	Loans/GDP (%)

EURO AREA	191,04	150,51	126,93
IRELAND	370,51	171,17	216,45
ITALY	251,39	139,88	179,72
SPAIN	330,49	185,35	178,30
FINLAND	329,23	156,61	210,22
GRECIA	347,99	163,02	213,46
PORTUGAL	218,91	144,20	151,81
BELGIUM	299,11	154,46	193,65
FRANCE	205,68	145,41	141,45
AUSTRIA	193,02	151,21	127,65
NETHERLANDS	198,24	156,28	126,85
GERMANY	122,54	128,49	95,37
EURO AREA-GERMANY	236,20	265,57	160,86

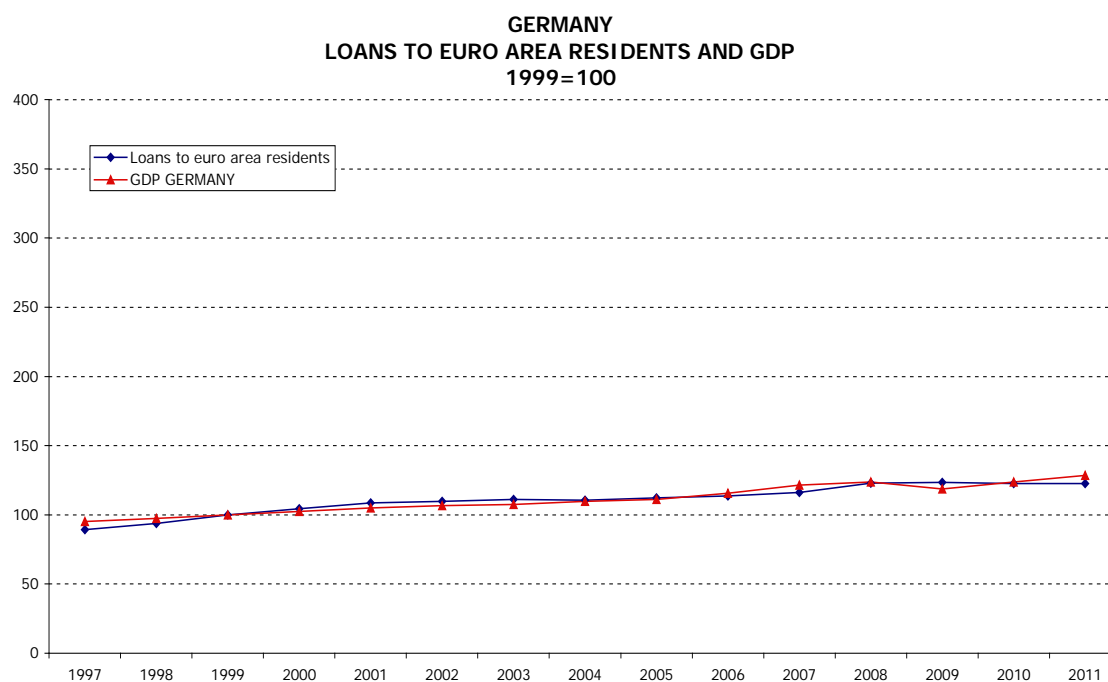
Graph 2



Graph 3



Graph 4



Cost of Credit in the US.

From the year 1980 there is –paradoxically– a big cheapening of the cost of credit.

In this paper there are two estimations or approximations to the cost of credit. Possibly both of them are enough representatives.

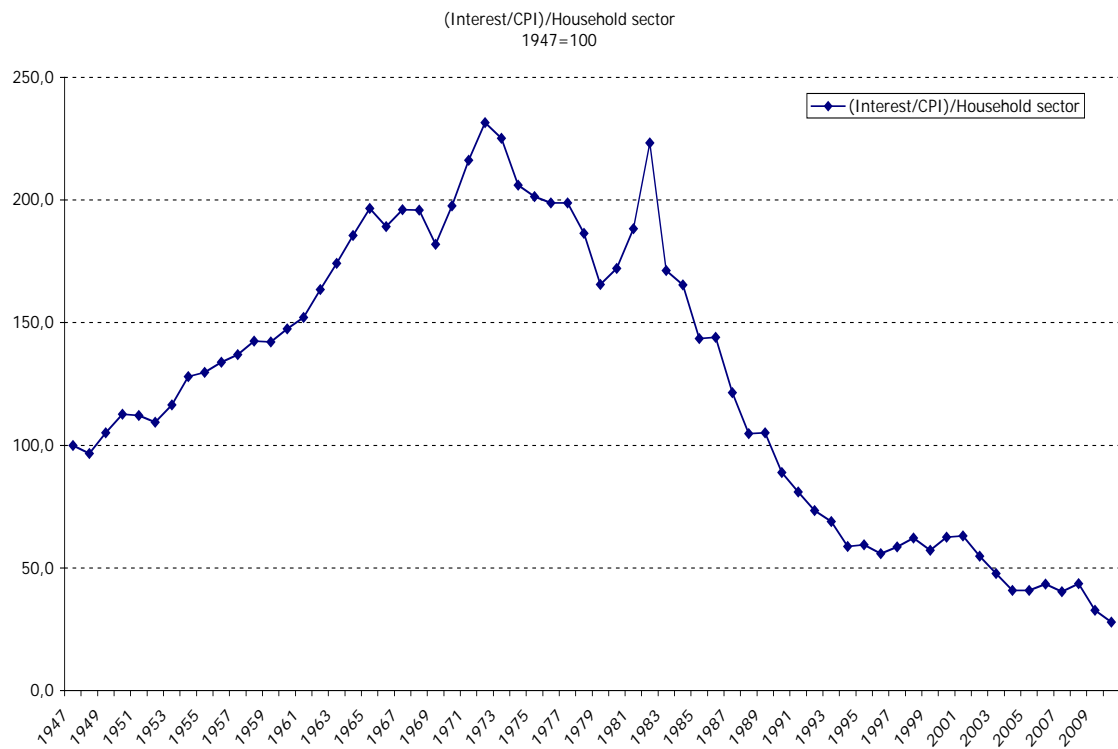
-The Cost of Credit of Households in the US

They can be estimated from the data about interest which is given in the data about Personal Income published by the Bureau of Economic Analysis (BEA) and an estimation of real rates of interest received by households is obtained through the adjustment through the Consumers Price Index (CPI) published by the Bureau of Labor Statistics (BLS), in real terms.

Graph 5 shows the evolution in real terms of the cost of interest to real Households. In real terms the cost of credit to Households has a curious evolution from 1950: the cost of credit goes up and from 1980 it goes down, becoming lower in the last years than it was in the period following 1947.

Graph 5

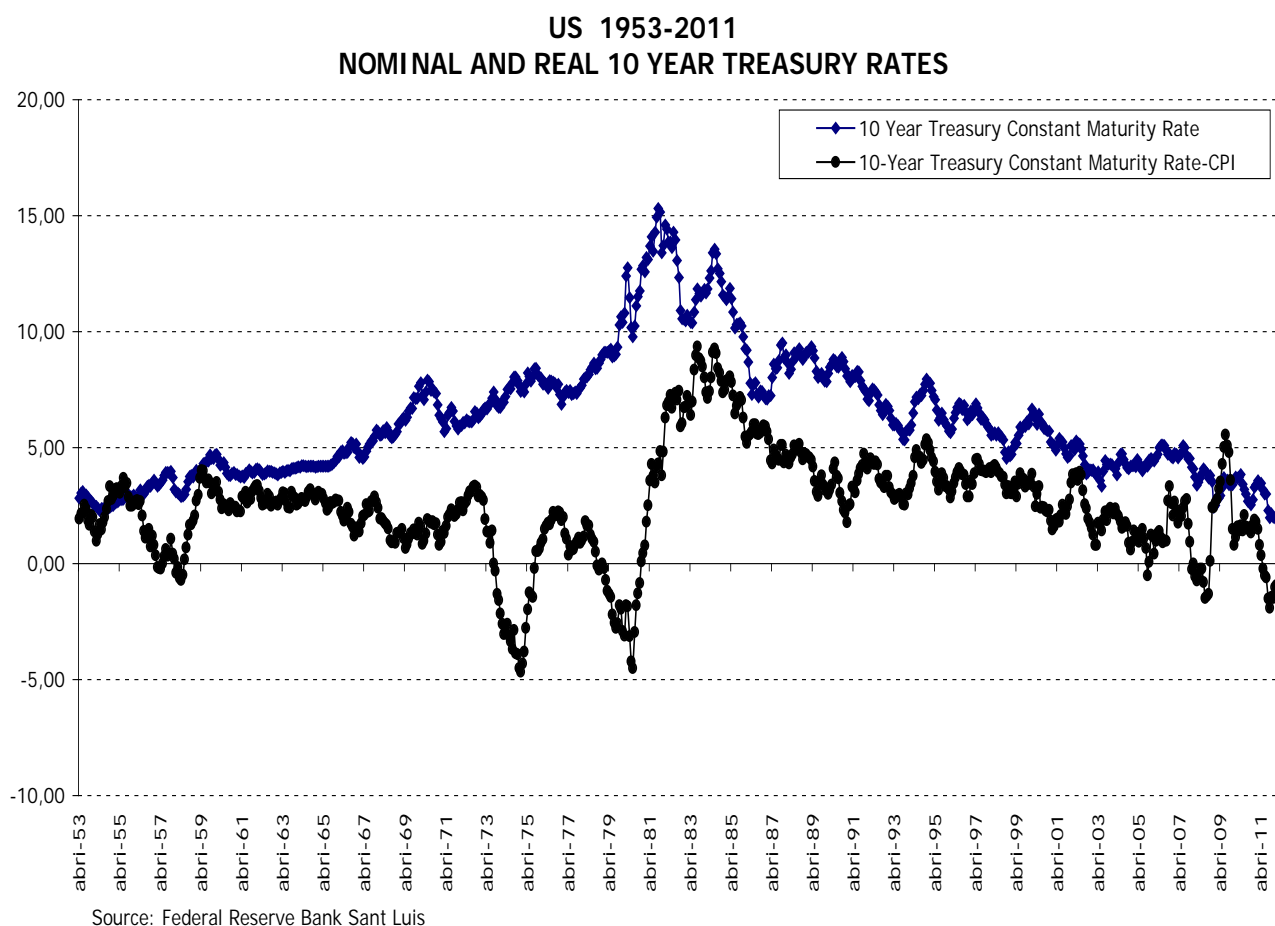
USA- Real Rates of Personal Interest 1947-2010



-The Cost of Credit of 10 Years Treasury in the US .

The cost of 10 Years Treasury goes in the beginning up and from 1980 they go down. It is possible to have a real rate of interest dividing the nominal rate of interest by the CPI of each year. The real rates of 10 Year Treasury go from 2002 to very low levels. (Data from the Federal Reserve Bank of Saint Louis)

Graph 6



Comments on the Expansion of Credit

There was in the US an expansion of crédit after 1950. Its growth has been specially strong from 1980. Credit increased much more than the GDP of US. And from 2000 this process was even much more strong. And the growth of crédit was also very important from 1990 in some countries of the European Monetary Union. (like geologists glacialization, something like a creditization era of the economy). And accompanied by a big cheapening of the cost of crédit.

The data of the evolution of the amount of crédit show that the financial system was going to a situation leading easily to a financial crisis.

8. THE COINCIDENCE OF TWO CRISIS

The extraordinary expansion in credit led to (as the financial history says) the financial crisis that in this case was the crisis that started in the US in 2007. This crisis is well known and it is not necessary to extend in it.

The crisis of labor markets was already being in the years before 2007. Probably wages were not, in the US, going up as much as necessary to generate first enough incomes to maintain the growth of the output and second to complement the loss of incomes due to the balance of trade

This was possible because the increase in credit was able to compensate in the US for the lack of increase of wages and the deficit in the balance of payments

But when the financial crisis arrived the credit did not grow anymore: It even started to diminish. The economy remained with the existing situation of the labor markets which was being already prior to the crisis.

These are the reasons why there is at present a big recession whose most important is a slow rate of increase of real wages and a slow decline in the employment rate.

9. REASONS FOR THE DECLINE IN LABOR MARKETS

When output rises wages have to grow as they are the most important source of incomes, specially when the increase of production is of consumer goods.

Why has been this slow (autonomous without credit) increase in real wages, therefore in total production and in the level of employment?. Probably the lack of increase of wages was due to the absence of possibility of wages to grow.

In a globalized economy there are big sources of competition. If an economy grows its wages, that country loses competitiveness with other economies which have lower, or much lower, wages.

If those countries are not small, those countries with low wages can have a big influence in the competitiveness of developed countries like the US. This points to many countries but specially to China which has become the second economy in the world and that besides that it has a low level of wages it also has maintained the wages relatively low because of the controlled exchange rate (in the very last year there has been some relaxation of this situation although probably not enough).

10. LESSONS FROM GLOBALIZATION

What has been said is an approximation. Of course it is not the totality of effects, but it seems that it has important points to explain the realities.

If an economy grows and it cannot increase wages because due to the exchange rate they become not competitive then the growth of the economy is halted as wages cannot increase.

But for the economies of every country it is necessary that there is a rise in real wages (after following the application of technical change). This is true for all the countries either developed or in development. Probably, and usually is, in the developing countries the rise in real wages are bigger, and even much greater, than in the developed countries

But what has happened, and it is happening, means that globalization needs that the countries have to follow rules that are necessary for a good working of the total economy (specially when the countries involved are not small).

These rules are in everybody interest because in the developed countries the real wages have to rise and if in these developed countries real wages do not grow economic things do not go right. And this in turn affects everybody.

Globalization means rules, internal to the countries, but it also seems to require a careful (and just) observation and regulation of exchange rates.

It is probably not correct to say that the world economy is living in a totally different situation. What probably is new is that, because of external competition, the advanced

countries cannot follow the normal way of increasing real wages. It is necessary that these countries can go back to the situation of normal (and appropriate) rise of real wages.

NOTE. This is a preliminary abstract. The growth of wages, the growth of output and the development of evolutionary economies were presented at the Conferences of the I. J. Schumpeter Society, of the Southern Economic Society and of the European Association for Evolutionary Political Economy.

CRISIS MONETARIA

Emilio J. González, “Un mecanismo de mercado para la gestión de crisis bancarias”

Francisco Saavedra González, “Crisis Monetaria. El sistema fiduciario y sus riesgos”

Guillaume Vuilleme, “High-frequency trading and property rights”

Jorge Bueso Merino, “Teoría del crédito de Mises, desarrollada”

Phillip Bagus, “La crisis del euro”

**UN MECANISMO DE MERCADO PARA LA GESTIÓN DE CRISIS
BANCARIAS**

Dr. Emilio J. González
Profesor. Universidad Autónoma de Madrid
emilio.gonzalez@uam.es

RESUMEN

La crisis actual de la zona euro ha demostrado que ésta necesita un mecanismo de gestión de crisis bancarias. Si un país sufre una crisis financiera y aprueba programas de ayuda, financiados con fondos públicos, éstos podrían poner en peligro la sostenibilidad de su posición fiscal y transformar una crisis bancaria en otra de solvencia del país. Si, por el contrario, opta por dejar caer a las entidades en crisis se corre el riesgo de que la misma se extienda por toda la zona euro, dadas las fuertes relaciones financieras entre los Estados miembros. Ante este escenario, las autoridades europeas optaron por crear el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE), para ayudar a los países de la zona euro en dificultades, pero, tal y como fue concebido el MEDE, ni rompe la relación entre recapitalización de las entidades financieras y deterioro de las posiciones fiscales, ni resuelve la cuestión del ‘riesgo moral’. Por ello, lo que necesita la zona euro es un sistema privado de gestión de crisis bancarias que aporte soluciones de mercado.

PALABRAS CLAVE

Crisis bancaria, crisis de deuda, riesgo sistémico, MEDE, sistema privado de gestión de crisis

ABSTRACT

The crisis of the Eurozone has demonstrated that the European Monetary Union needs creating a mechanism to manage banking crisis. If a government tries to bail out a national financial system with public funds, then such attempt could jeopardize the stability of its public finances and create a debt crisis originated from a financial one. On the contrary, in case the government refuses to bail out the defaulting banks, the crisis could spread over the rest of the EMU because of the strong financial links between the State members. To avoid this risk, the European authorities created the European Stability Mechanism (ESM) to help the Eurozone countries to solve the problems with their financial systems. However, the ESM was originally designed in such a way that it neither allows disassociate implemented bail-out programs from the problems with the fiscal stability, nor solves the question of moral hazard. That is why

the Eurozone needs a system of crisis management run by privately owned banks that effectively applies market solutions.

KEY WORDS

Banking crisis, debt crisis, systemic risk, EMS, private system of crisis management

1. INTRODUCCIÓN

La actual crisis económica ha puesto de manifiesto que la arquitectura institucional de una unión monetaria necesita incluir un mecanismo de gestión de crisis bancarias común para todos sus miembros. De hecho, el *Informe Larosière*, al analizar las razones por las que la crisis financiera internacional se transformó, con posterioridad, en crisis de deuda soberana de la zona euro, señala que “en ausencia de un marco común de gestión de crisis, los Estados miembros tuvieron que afrontar una situación muy difícil. Especialmente por lo que se refiere a las grandes instituciones financieras, tuvieron que reaccionar rápidamente y de forma pragmática para evitar el colapso bancario. Dada la velocidad de los acontecimientos, estas acciones, por motivos obvios, no estuvieron completamente coordinadas y, en algunas ocasiones, provocaron efectos negativos en otros Estados miembros”¹. Estos acontecimientos no son casuales, sino el fruto tanto de las carencias de la teoría sobre uniones monetarias como del deseo expreso de los Estados miembros de limitar las transferencias de soberanía a la UE².

Cuando se desencadenó la crisis financiera en 2007, en consecuencia, la zona euro no estaba preparada para afrontar las consecuencias que se derivaron de la misma, con lo que la crisis financiera internacional se transformó en crisis de deuda soberana en algunos Estados miembros y amenazó la estabilidad financiera del conjunto. Esta situación supuso dos riesgos para la unión monetaria europea. En primer término, si las autoridades nacionales aprobaban programas de ayuda a las entidades financieras en crisis, financiados con fondos públicos, dichos programas podrían poner en peligro la sostenibilidad de su posición fiscal y transformar una crisis del sistema bancario en otra de solvencia del propio país. En segundo lugar, si se optaba por dejar caer a las entidades en crisis se corría el riesgo de que la misma se extendiera por todo el conjunto de la zona euro, dadas las fuertes relaciones financieras entre las entidades crediticias de los Estados miembros. Ante este escenario, las autoridades europeas optaron por crear un sistema de intervención, el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE), para ayudar a los países de la zona euro en dificultades, pero, tal y como fue concebido el MEDE, ni rompe la relación entre recapitalización de las entidades financieras y deterioro de las posiciones fiscales, ni resuelve la cuestión del ‘riesgo moral’ porque las entidades

¹ Comisión Europea (2009), p. 12

² Gonzalez (2012)), p. 141

imprudentes siempre encontrarán una red de seguridad que las sostenga. Por ello, lo que necesita la zona euro es un sistema de gestión de crisis bancarias similar al Liquiditäts-Konsortialbank alemán.

2. LIMITACIONES TEÓRICAS

Los arquitectos de la unión monetaria europea han carecido de referentes teóricos a la hora de construir la misma. La teoría de las áreas monetarias óptimas se limita a estudiar los beneficios y los costes que supone la formación de una unión monetaria. De hecho, apenas trata la cuestión de las necesidades institucionales para el buen funcionamiento de la unión, con la excepción de Kenen, quien, en 1969, señaló que, en ausencia de movilidad del factor trabajo, una unión monetaria necesitaría de un sistema de transferencias fiscales supranacionales para suavizar el impacto de un choque asimétrico que se produzca en uno o varios de sus miembros³. Por otra parte, dado que el proceso de integración europea carece de precedentes históricos, apenas existen trabajos que estudien cómo crear y gestionar una unión monetaria. El más importante de ellos es el de Allen, *Organization and Administration of a Monetary Union*, que data de 1976. Por entonces, los movimientos de capitales estaban muy restringidos, con lo que Allen no pudo prever las consecuencias de los mismos para la zona euro y, por tanto, anticipar la necesidad de un mecanismo de gestión de crisis bancarias. Además, desde el final de la Segunda Guerra Mundial, ningún país industrializado había sufrido este tipo de crisis. Por ello, lo más que llega a señalar Allen es que “los efectos limitados y distorsionadores de las políticas nacionales de crédito sobre una unión monetaria constituyen un fuerte argumento bien para centralizar la autoridad de gestión de las políticas crediticias, bien para coordinar estrechamente las políticas nacionales de crédito”⁴.

Casi un cuarto de siglo después, y una vez que el Tratado de Maastricht estableció las características básicas del diseño institucional de la unión monetaria europea, Padoa-Schioppa añade un nuevo elemento, que los supervisores nacionales actúen como de forma tan coordinada como si fueran una autoridad única cuando las circunstancias así

³ Kenen (1969), p. 54

⁴ Allen (1976), p. 76

lo requieran⁵. A pesar de que Padoa-Schiopa es consciente de que los problemas en el sector bancario de un país pueden convertirse en un problema para el conjunto de la zona euro, no llega a considerar la necesidad de que la unión monetaria europea se dote de un mecanismo de gestión de crisis bancarias.

En 1999, siete años después de la firma del Tratado de Maastricht, sin embargo, Prati y Schinasi advirtieron de los riesgos que se podrían correr si la zona euro no iba más allá en materia de supervisión del sistema financiero, en especial si el Banco Central Europeo (BCE) carecía de competencias al respecto. Desde su punto de vista, como el BCE no tiene el mandato para supervisar la banca y carece de la autoridad legal explícita para obtener información supervisora de forma independiente, “puede encontrarse en el centro de los mercados financieros europeos con información e instrumentos limitados para valorar la solvencia de las contrapartes (del mercado interbancario y del sistema de pagos) y para evaluar rápidamente las implicaciones sistémicas de una crisis”⁶. Esto es lo que ha sucedido en la crisis actual y ha tenido implicaciones para el buen funcionamiento de los mercados y para la política monetaria.

Para evitar este tipo de situaciones, Prati y Schinasi sugirieron “desarrollar otros mecanismos institucionales de gestión de crisis que no implicasen al banco central, como un consorcio privado para aportar liquidez que incluya entre sus accionistas a las autoridades nacionales”⁷. Esta opción, sin embargo, resulta problemática en tanto en cuanto las cantidades de recursos que pudiera manejar dicho consorcio pudieran resultar insuficientes para afrontar una crisis sistémica y en tanto en cuanto requeriría el acuerdo de todos los países miembros de la zona euro para aportar los fondos necesarios, cuando los acontecimientos de los últimos meses han demostrado la escasa disposición de algunos Estados miembros a ser solidarios con aquellos otros en dificultades. Por ello, Prati y Schinasi sugieren una segunda opción: que el Banco Central Europeo “se convierta en una institución que asuma un papel de liderazgo y coordinación en la gestión de crisis”⁸, lo que implica su transformación en prestamista de último recurso. Sin embargo, Alemania y algunos otros países europeos jamás aceptarían semejante posibilidad, entre otras razones por sus implicaciones en términos de ‘riesgo moral’.

⁵ Padoa-Schioppa (1999) p. 307

⁶ Prati y Schinasi (1999), p. 50

⁷ Op. cit. p. 51

⁸ Op. cit. p. 51

3. LIMITACIONES INSTITUCIONALES

El Tratado de Maastricht, en toda la regulación referente a la unión monetaria europea, ni incluyó el establecimiento de un mecanismo para la gestión de crisis financieras en la zona euro, ni confirió al BCE los poderes para asumir esa tarea. Una de las causas de esta ausencia es, como se ha visto, la ausencia de argumentos teóricos que justificaran la creación de dicho instrumento. Pero también influyó la falta de voluntad política de transferir a instituciones comunitarias más cuotas de soberanía nacional de las estrictamente necesarias. De hecho, la Segunda Directiva Bancaria, que data de 1989 y, por tanto, se elaboró cuando ya estaban preparándose los planes para poner en marcha la unión monetaria europea, otorga explícitamente a las autoridades nacionales todas las competencias en materia de supervisión del sistema bancario, incluidas las referentes a la recapitalización de entidades en dificultades⁹, mientras que el Tratado de Maastricht, por el que se creó la unión monetaria europea, nunca concedió al Banco Central Europeo capacidad alguna en este terreno, más allá que la de coordinar a los supervisores nacionales. Con posterioridad, en 2000, el primer presidente del Banco, Wim Duisenberg, reclamó para la entidad algunas competencias en materia de supervisión del sistema financiero de la zona euro, pero el Ecofin se las negó.

Junto a la falta de voluntad política se encuentra también la cuestión del ‘riesgo moral’. Para Apel, los principios que han regulado todo lo relativo a la supervisión del sistema financiero de la zona euro hasta el estallido de la crisis son similares a los que existían en Alemania, donde el Bundesbank, que es el modelo a partir del cual se creó el BCE, no tenía ni la responsabilidad de estabilizar el sistema bancario ni el poder de actuar como prestamista de último recurso. A su juicio, “esto refleja el punto de vista alemán respecto del ‘riesgo moral’, por el cual la mera existencia de una red de seguridad puede estimular las conductas imprudentes por parte de las instituciones de crédito y de sus clientes”¹⁰. Esta es una cuestión de suma importancia porque el ‘riesgo moral’ ha estado detrás de las crisis financieras internacionales que se han producido desde 1990. Lo que

⁹ Segunda Directiva 89/646/CEE del Consejo, de 15 de diciembre de 1989, para la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio. Diario Oficial de las Comunidades Europeas Nº L 386, de 30 de diciembre de 1989

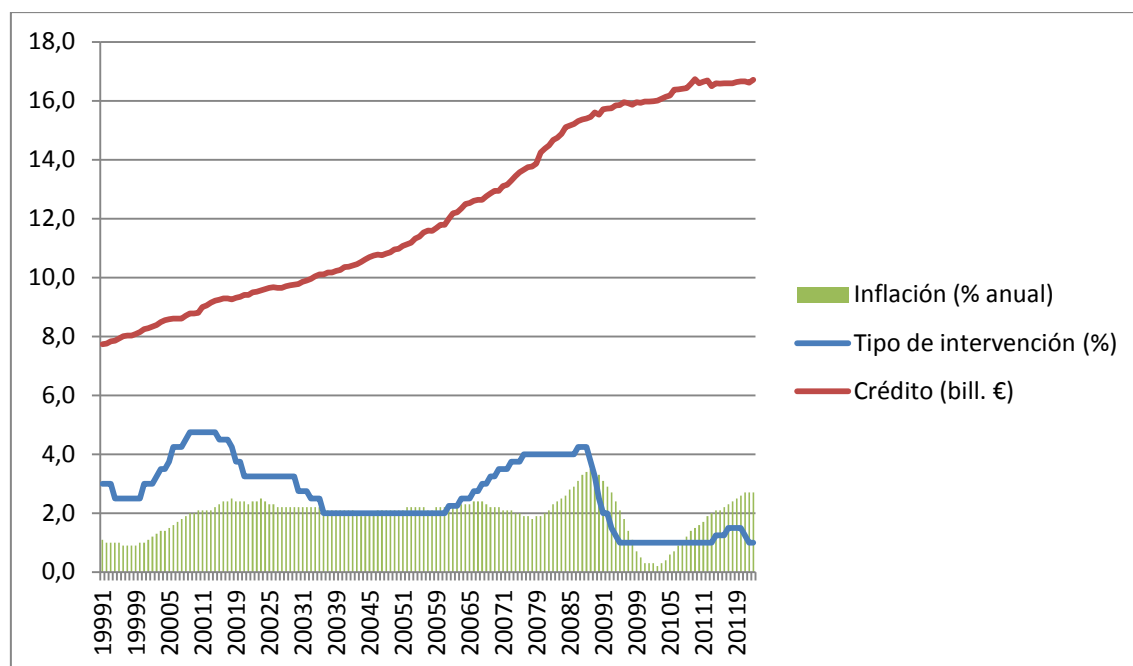
¹⁰ Apel (2003), p. 183

no tiene en cuenta este argumento es que el grado de integración de la zona euro a que han dado lugar la liberalización de los movimientos de capitales y la desaparición de los riesgos cambiarios entre sus miembros es que una crisis financiera local puede desembocar en una crisis sistémica y amenazar, incluso, la continuidad de la propia unión. En realidad, los movimientos de capital son una de las principales causas de las crisis financieras de Irlanda y España y de su carácter de sistémicas.

4. MOVIMIENTOS DE CAPITALES Y CRISIS

Una unión monetaria, tal y como ha sido concebida la unión monetaria europea, constituye un estímulo para los movimientos de capitales dentro de la misma porque, además de liberalizar los mismos, suprime todos los costes y riesgos asociados con la existencia de distintas monedas. Con una moneda común para varios países, ni hay riesgo alguno de devaluación ni hay costes asociados con el cambio de divisas en las operaciones comerciales y financieras. Si, además, se produce un aumento de la liquidez dentro de la unión monetaria, los movimientos de capitales entre sus miembros también se incrementan. Eso es lo que ha sucedido en la zona euro durante la pasada década.

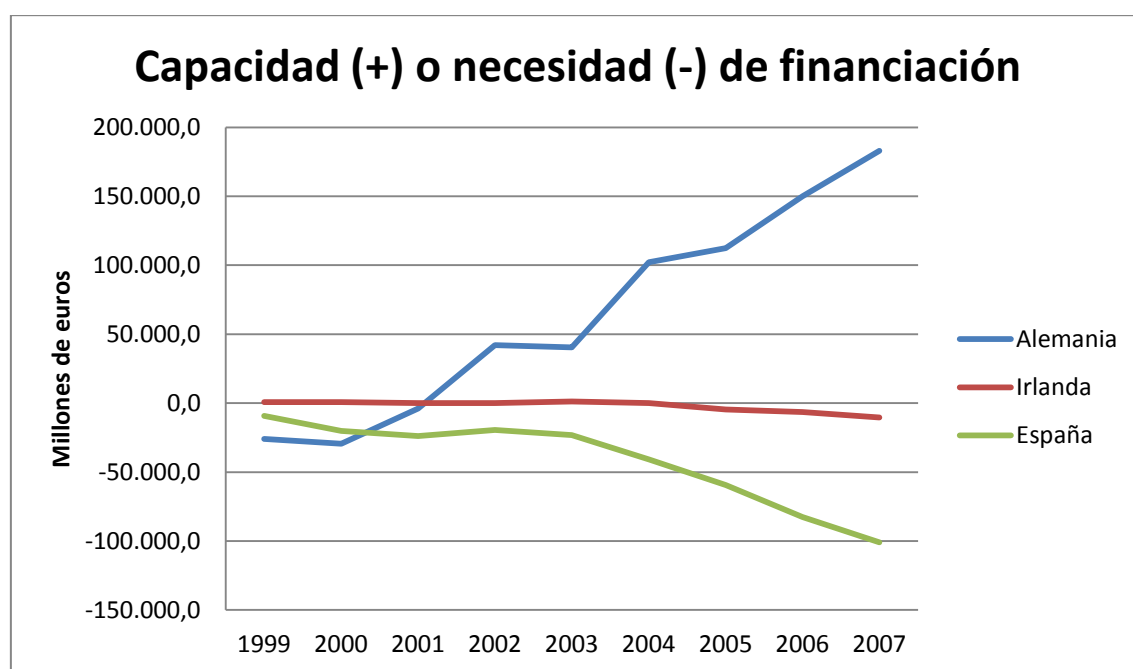
Gráfico 1: Evolución del crédito en la zona euro



Fuente: Banco Central Europeo

El gráfico 1 muestra un fuerte crecimiento del crédito dentro de la zona euro desde que se creó la unión monetaria europea. Al observar la evolución de la inflación de la eurozona y de los tipos de interés del Banco Central Europeo se aprecia que la definición de la política monetaria común sólo ha tenido en cuenta las cuestiones relacionadas con los precios de consumo, pero no con las condiciones de crédito del conjunto de la unión monetaria, con lo que los bajos tipos de interés son una de las causas del fuerte crecimiento del crédito que se registró en la zona euro desde el momento de su creación.

Gráfico 2: Evolución del saldo de la balanza por cuenta corriente

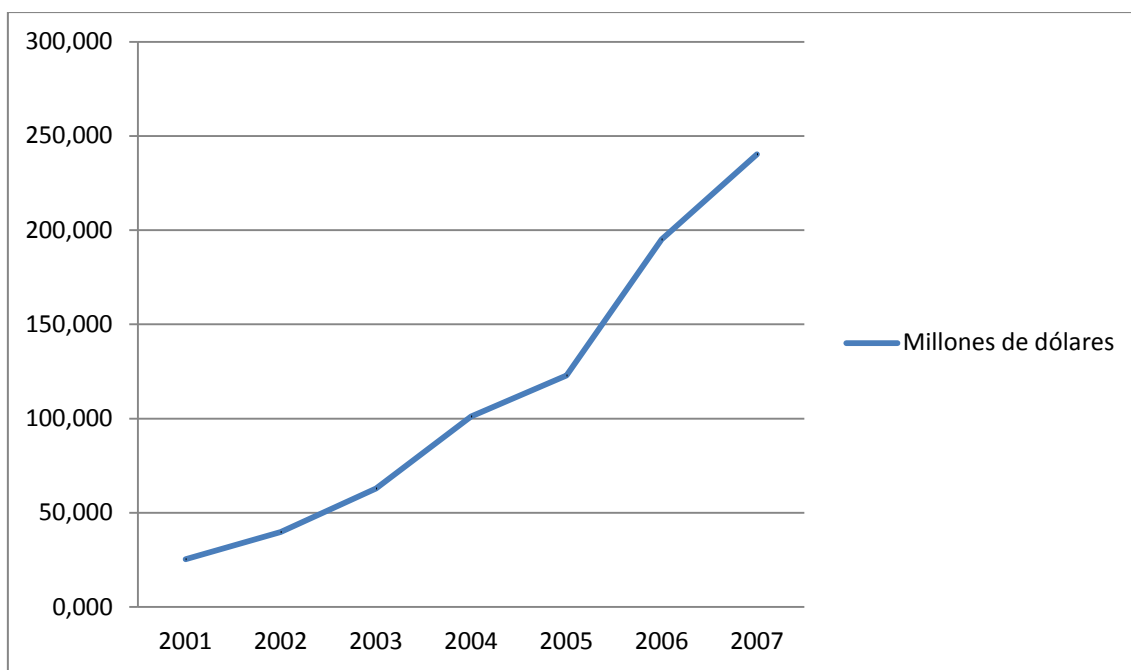


Fuente: Eurostat

El gráfico 2, a su vez, muestra que parte del fuerte crecimiento experimentado por el crédito en la zona euro se debió al fuerte crecimiento del saldo de la balanza por cuenta corriente de Alemania, que financió los déficits por cuenta corriente cada vez más elevados de Irlanda y España. Esta salida de capitales hacia ambos países se debió a que la política para recuperar competitividad que aplicó Alemania a partir del año 2000 se tradujo en una contención del consumo y en bajas tasas de crecimiento económico, con lo que los capitales se dirigieron hacia Irlanda y España, dos economías con altas tasas de aumento del PIB, donde podían obtener mayor rentabilidad y con la seguridad que ofrecía el que ambas naciones pertenecieran al euro y, por tanto, no hubiera riesgos

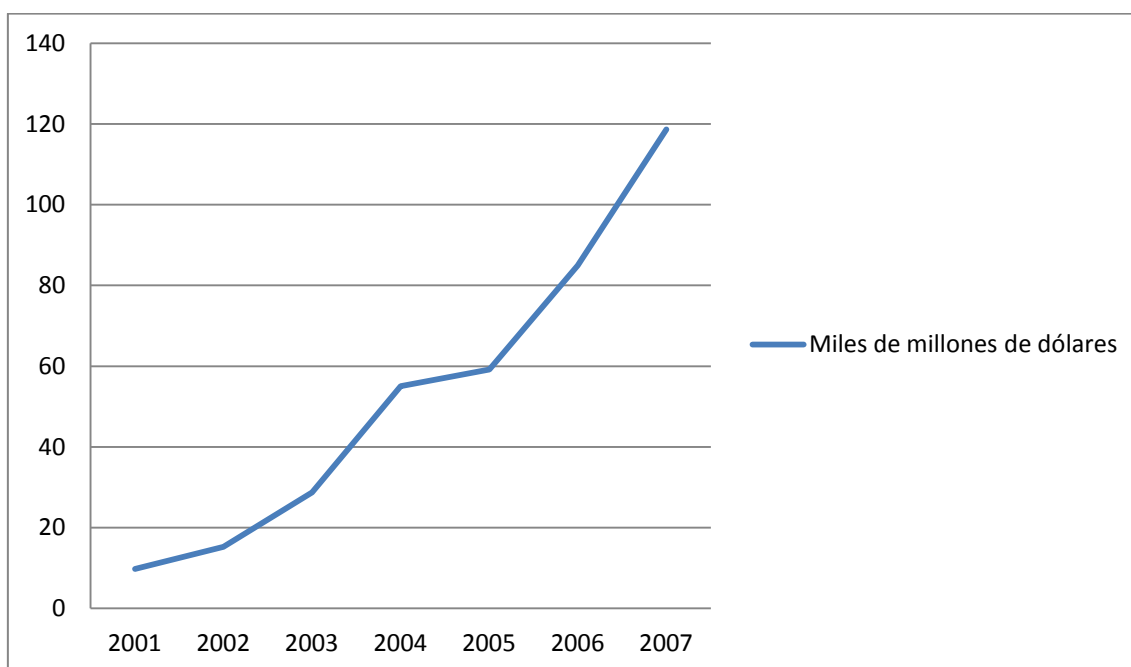
cambiarlos ni costes asociados con la existencia de tipos de cambio distintos. Los gráficos 3 y 4 muestran la evolución del crédito de Alemania a España e Irlanda.

Gráfico 3: Endeudamiento anual de España con Alemania, en todo tipo de instrumentos financieros



Fuente: Fondo Monetario Internacional

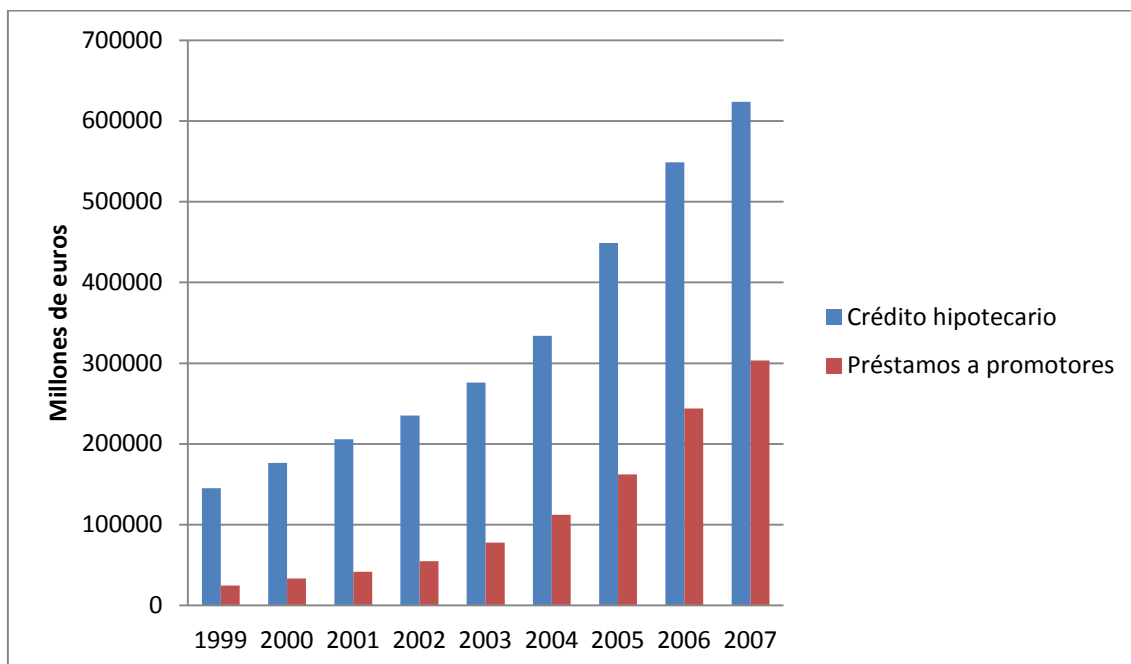
Gráfico 4: Endeudamiento anual de Irlanda con Alemania, en todo tipo de instrumentos financieros



Fuente: Fondo Monetario Internacional

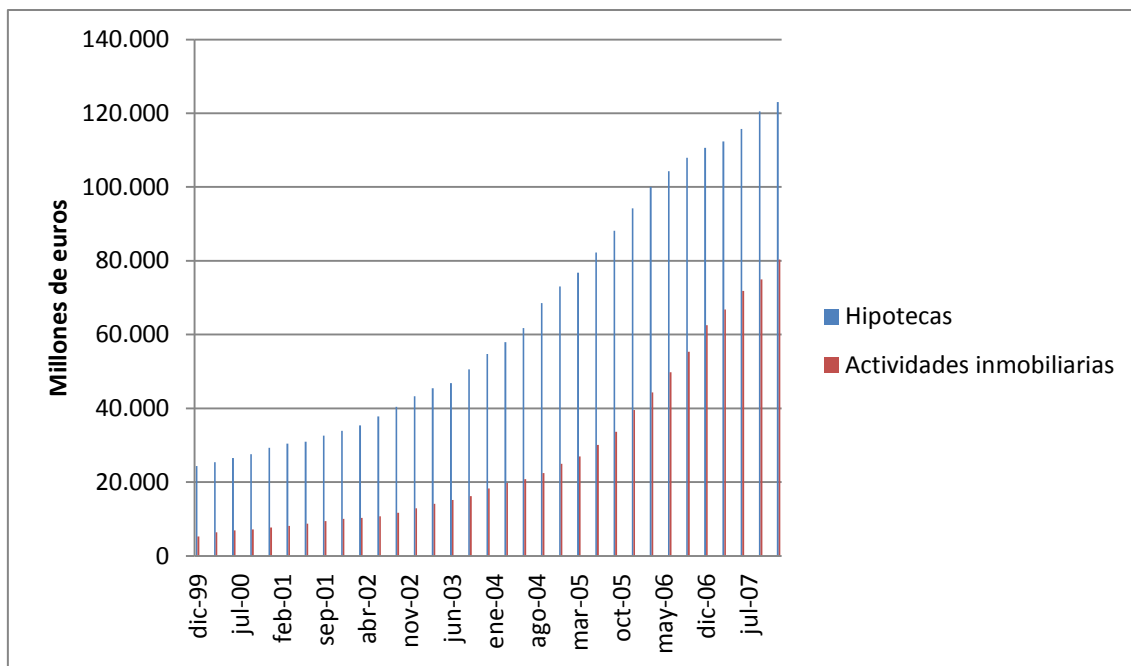
Los gráficos 5 y 6 muestran cómo ese fuerte endeudamiento financió el fuerte crecimiento del crédito hipotecario y de los préstamos al sector inmobiliario en España e Irlanda, dando lugar a la formación de sendas burbujas inmobiliarias en ambos países.

Gráfico 5: Crédito hipotecario e inmobiliario en España



Fuente: Banco de España

Gráfico 6: Crédito hipotecario e inmobiliario en Irlanda



Fuente: Banco Central de Irlanda

En España, de hecho, el volumen de préstamos hipotecarios se incrementó el 330% mientras que el de créditos a promotores lo hizo el 1.130%; en Irlanda los aumentos fueron del 405% y del 1.435% respectivamente.

Tabla 1: Exposición externa, al cierre de 2010, frente a Grecia, Irlanda, Portugal y España, por nacionalidad de los bancos (millones de dólares)

	Tipo de exposición	Nacionalidad de los bancos					
		Alemania	España	Francia	Italia	OEA ¹	R. Unido
Grecia	Sector público	22,6	0,6	17,8	2,7	15,0	2,9
	+ Bancos	4,7	0,0	0,8	0,9	1,3	1,6
	+ Sector privado no bancario	9,6	0,2	38,7	1,7	12,4	7,6
	+ Sector no asignado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	= Activos exteriores	36,8	0,9	57,3	5,3	28,8	12,1
	+ Otras posiciones ²	28,6	0,5	25,7	1,6	2,8	4,8
	= Exposición total	65,4	1,3	83,1	6,8	31,6	17,0

Irlanda	Sector público	3,4	0,2	6,1	0,8	3,2	3,5
	+ Bancos	47,5	3,3	18,9	2,9	8,8	31,1
	+ Sector privado no bancario	87,7	10,5	18,5	10,7	44,7	97,0
	+ Sector no asignado	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2	0,0
Portugal	= Activos exteriores	138,6	14,0	43,6	14,6	56,9	131,6
	+ Otras posiciones ²	47,9	3,7	33,7	10,0	7,3	55,9
	= Exposición total	186,4	17,7	77,3	24,7	64,2	187,5
	Sector público	7,4	8,1	14,2	0,8	7,5	2,3
+ Bancos	17,1	7,0	13,8	2,5	5,0	5,6	
+ Sector privado no bancario	12,7	62,7	13,3	1,3	6,6	14,4	
+ Sector no asignado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
España	= Activos exteriores	37,2	77,8	41,3	4,6	19,1	22,2
	+ Otras posiciones ²	7,0	20,6	7,2	3,0	2,1	6,8
	= Exposición total	44,3	98,3	48,5	7,6	21,2	29,0
	Sector público	26,2	...	40,4	2,5	16,2	9,2
+ Bancos	81,1	...	50,2	9,2	48,2	28,8	
+ Sector privado no bancario	74,4	...	74,0	13,9	87,2	66,7	
+ Sector no asignado	0,0	...	0,0	0,2	0,1	0,0	
España	= Activos exteriores	181,6	...	164,6	25,9	151,7	104,7
	+ Otras posiciones ²	34,9	...	36,7	11,4	12,4	31,8
	= Exposición total	216,6	...	201,3	37,2	164,1	136,5

1: Otros Estados de la zona euro. 2: Valor de mercado positivo de la suma de derivados, garantías concedidas y compromisos crediticios.

Fuente: estadísticas bancarias consolidadas del Banco de Pagos Internacionales (en base al riesgo último)

La tabla 1 muestra como la libertad de movimientos de capitales y la ausencia de riesgos cambiarios en la zona euro ha dado lugar a la aparición de fuertes relaciones financieras entre deudores y acreedores, de forma que el colapso de un deudor constituye un riesgo sistémico debido al grado de exposición de los principales países de la zona euro al mismo. Además, hay que tener en cuenta una cuestión que han puesto recientemente de manifiesto Furceri, Guichard y Rusticelli: que los periodos de bonanza en la entrada de capitales en un país duplican la probabilidad de que, en los dos años siguientes, se produzca una crisis bancaria; que si la entrada de capitales se interrumpe de golpe, la probabilidad de crisis bancarias se incrementa hasta el 22% y que cuantos mayores sean los flujos de entrada de capitales, mayor es la probabilidad de que se produzca una interrupción brusca de los mismos¹¹.

A la luz de todo lo anterior, el desencadenante de una crisis financiera del conjunto de la zona euro bien podría ser la insolvencia de un país (Grecia) o el estallido de una burbuja inmobiliaria, con el consiguiente colapso del sistema crediticio nacional (Irlanda y España), mientras que la probabilidad de que dicha crisis se produzca se ha incrementado como consecuencia de la integración del mercado de capitales y de los movimientos de los mismos a que ha dado lugar la creación de la unión monetaria europea, lo que pone en evidencia la necesidad de contar con un mecanismo de gestión de crisis bancarias a escala comunitaria. Pese a ello, la estructura institucional de la zona euro no estaba preparada para tratar con este tipo de crisis y cuando ésta se produjo, la Unión Europea improvisó y creó el Mecanismo Europeo de Estabilidad.

5. EL MECANISMO EUROPEO DE ESTABILIDAD

El Consejo Europeo de 17 de diciembre de 2010 entendió que la Unión Monetaria Europea necesitaba contar con un sistema permanente de estabilidad financiera, por lo cual decidió crear, a través de un tratado constitutivo, el Mecanismo Europeo de Estabilidad, que entró en funcionamiento este año. Entre las distintas finalidades del

¹¹ Furceri, Guichard y Rusticelli (2012), pp. 29-30

MEDE, el artículo 15 del tratado constitutivo del mismo establece que podrá prestar asistencia financiera a los Estados miembros de la zona euro para la recapitalización de las entidades financieras, siempre que un país lo solicite e imponiéndole condiciones financieras duras para evitar situaciones de riesgo moral y, si es el caso, condiciones macroeconómicas también. Sin embargo, el MEDE no es un instrumento óptimo para gestionar las crisis bancarias, por cuatro razones. En primer término, quien asume el problema del 'riesgo moral' es el Gobierno del país que pida la ayuda, porque él será quien responda de ella ante el MEDE, no las entidades crediticias beneficiarias de la misma, que saben que, muy probablemente, el Gobierno de su país no las va a dejar caer. En segundo lugar, el MEDE no concederá directamente ayudas a los bancos, sino a los Estados miembros que la soliciten, con lo que dichas ayudas pasarán a computarse como deuda pública y los intereses que generen se contabilizarán a efectos de déficit público. En consecuencia, si un país sufre una crisis bancaria y problemas de déficit y deuda, éstos últimos se agravarán si las ayudas a la recapitalización de la banca computan a efectos de déficit presupuestario y deuda pública, pudiendo llegar a crearle problemas con la prima de riesgo e, incluso, de financiación de su deuda. Además, todo lo que se refiere al MEDE requiere el acuerdo unánime de todos los Estados miembros de la zona euro, el cual, como demuestra la experiencia de esta crisis, no es fácil de conseguir. Por último, a pesar de que la unión monetaria europea es un mercado financiero muy integrado, el MEDE nunca ha contemplado que la solución para las entidades crediticias en crisis pudiera ser una fusión o absorción por parte de otra entidad más saneada de cualquier otro país de la zona euro, como alternativa a la recapitalización con fondos públicos.

6. UN MECANISMO DE MERCADO

Ante todo lo anterior, el mecanismo más eficiente para la gestión de crisis bancarias de la zona euro sería aquel que combinase soluciones de mercado con inyecciones de liquidez, un mecanismo a imagen y semejanza del Liquiditäts-Konsortialbank alemán, que se creó en 1974 a raíz de la crisis del Hestatt-Bank, que puso en peligro al conjunto del sistema crediticio germano. El Liquiditäts-Konsortialbank es un banco que protege indirectamente al depositante, en cuyo capital participan el Bundesbank y entidades de todos los sectores del sistema bancario, que facilita liquidez a entidades crediticias con problemas ocasionales. Los recursos son aportados por los demás bancos alemanes. Si

éstos no bastan, el Bundesbank puede facilitar líneas de liquidez al Liquiditäts-Konsortialbank, siempre y cuando éste avale a la entidad con problemas. El 30% del capital de esta institución está en manos del Bundesbank y el resto pertenece a las entidades de crédito.

Ese modelo se podría trasladar a la unión monetaria europea, con algunos ajustes. En el capital del mismo tendrían que participar las entidades bancarias de todos los Estados miembros, así como el Banco Central Europeo, cuya aportación al capital del mecanismo de gestión de crisis podría financiarse con los ingresos derivados del señoreaje, con el fin de que la nueva institución cuente con los recursos necesarios para hacer frente a cualquier crisis. No obstante, para evitar problemas de ‘riesgo moral’, en caso de tener que utilizar estos recursos primero se emplearían los de los bancos privados, con el fin de que, al tener un coste real para ellos, sólo lleven a cabo las operaciones de recapitalización que sean estrictamente necesarias para evitar problemas de riesgo sistémico. La aportación del BCE solo se emplearía cuando se agotasen los demás recursos. Las ayudas a la recapitalización que concediera este mecanismo se otorgarían directamente a las entidades crediticias que lo solicitaran, pero se dejaría en manos de los propios accionistas de este mecanismo el decidir si se rescata o no al banco o caja de ahorros en crisis, si el rescate se tiene que hacer a través de la recapitalización de la entidad o bien mediante una fusión o absorción, o si, por el contrario, se procede a su liquidación. Es decir, es el propio sector el que decide si se salva a alguien o no, no los gobiernos, y de qué forma se articula la operación de rescate, si mediante ayudas o mediante una operación de concentración.

Este sistema tiene muchas ventajas frente al MEDE. En relación con el ‘riesgo moral’, este mecanismo lo reduce porque una entidad en crisis ya no tiene una red de seguridad y puede ser vendida a otra entidad o, incluso, liquidada. Es más, obligará a todos los bancos de la zona euro a ser más precavidos con sus préstamos a o inversiones en instrumentos financieros emitidos por otras entidades de la zona euro, ya que en caso de problemas con el deudor, los acreedores sabrán que no hay garantizada operación de salvamento alguna que les permita recuperar su dinero, en todo o en parte. Además, en caso de crisis bancaria en un país, no alimenta los problemas presupuestarios del mismo a través de las operaciones de saneamiento del sistema financiero. Y, por último, está

exento de los enfrentamientos entre naciones que se han vivido en los últimos meses, ya que todo lo gestionará el sector privado, sin dar entrada a los Gobiernos.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Allen, P. R.: *Organization and Administration of a Monetary Union*. Princeton Studies in International Finance, nº 38. Princeton University, 1976
- Apel, E.: *Central Banking Systems Compared. The ECB, the pre-euro Bundesbank, and the Federal Reserve System*. Routledge. Nueva York, 2003
- Comisión Europea: *Report of The High-Level Group on Financial Supervision in the EU (Informe Larosière)*. Bruselas, 25 de febrero de 2009
- Furceri, D.; Guichard, S. y Rusticelli, E.: *Episodes of Large Capital Inflows, Banking and Currency Crises, and Sudden Stops*. International Finance, Vol. 15, Nº 1, 2012: pp. 1–35
- González, E. J.: *La crisis de la Unión Monetaria Europea: Causas institucionales*. Tesis doctoral defendida en la Universidad Autónoma de Madrid. Junio, 2012
- Kenen, P. B.: *The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View*, en R. A. Mundell y A. K. Swoboda (editores) *Monetary Problems of the International Economy*. University of Chicago Press, 1969
- Padoa-Schioppa, T.: *EMU and Banking Supervision*. International Finance, Vol. 2, Nº 2. Julio 1999, pp. 295–308
- Prati, A. y Schinasi, G. J.: *Financial Stability in European Economic and Monetary Union*. Princeton Studies in International Finance, nº 86. Princeton University. Agosto, 1999

**LA CRISIS MONETARIA
EL SISTEMA FIDUCIARIO Y SUS RIESGOS**

Francisco Saavedra González
Credit Suisse AG Sucursal en España y miembro del I. Juan de Mariana
Private Banker
francisco.saavedra@credit-suisse.com

RESUMEN

En las últimas décadas dos acciones han supuesto sendos puntos de inflexión en el sistema monetario: la eliminación de la convertibilidad al oro (patrón oro flexible) en 1971 y la abolición de la ley Glass Steagall en 1999. Estos puntos de inflexión han construido un **sistema monetario puramente fiduciario**. Las consecuencias de estos hechos y las políticas monetarias que han desarrollado los bancos centrales no tienen parangón en lo que a la expansión de la masa monetaria e incremento de sus balances se refiere.

Esta situación entraña grandes retos que afrontar por los riesgos que comporta: el **desincentivo para los gobernantes** de reducir los déficits y los niveles de deuda, la recaudación confiscatoria, **la inflación** y las distorsiones en los precios y costes que provocan la monetización y las expectativas de acción de los bancos centrales, las **devaluaciones competitivas** y el **excesivo apalancamiento**. También hay que considerar la escasez de capital del sistema bancario, su falta de liquidez, los incentivos que les crea para la asunción de mayores riesgos (por ejemplo en el mercado Over The Counter), la reducción de los márgenes de intermediación por los tipos de interés “cero” o la mala regulación y supervisión. Por último, los **riesgos morales** del trasvase de valor del acreedor al deudor, la impunidad de los responsables y la socialización de las pérdidas, o incluso el posible colapso fiduciario hiper-inflacionista.

SUMMARY

During the last forty years two acts have mean a couple of inflection points in the monetary system: In 1971 the gold convertibility elimination and in 1999 the Glass Steagall Act abolition. This two points have contribute to create a **fiduciary monetary system**. This facts consequences and the monetary policies that central banks have develop do not have comparison to the monetary base expansion and their balance sheets increase.

Big goals should be tackle because of the risks of this situation: **the rulers disincentive** of reducing deficits and the debt levels, the confiscated collection, the **inflation** and prices and costs distortion that causes the monetization and the central banks

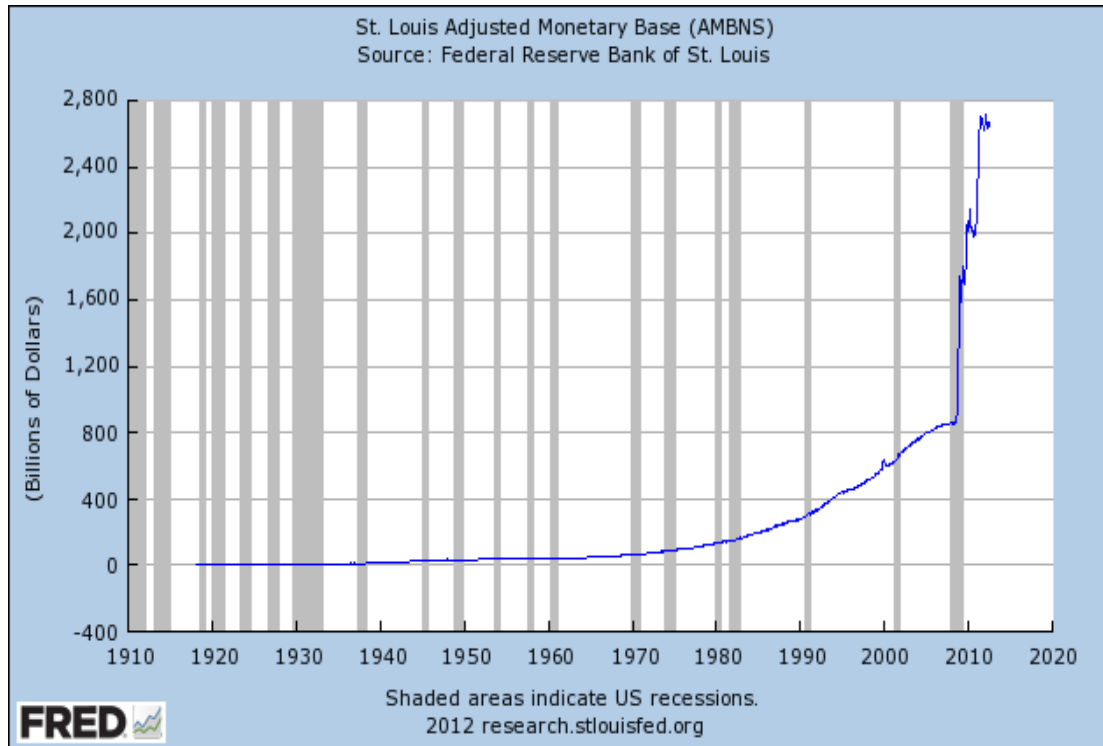
expectation of actions, the **competitive devaluation** and the **excessive leverage**. We also have to look to other risks such as the bank system capital scarcity, its liquidity lack, the incentives created to assume mayor risks (for example OTC market), the reduction of the intermediation margin of “zero” interest rates and the wrong regulation and supervision. Finally we cannot leave out the **moral risks** of the value pouring from the creditor to the debtor, the responsables impunity and the losses collectivization, or even the possible fiduciary hiper-inflationary collapse.

El presente trabajo tiene como finalidad abordar la crisis monetaria actual desde su origen. Para ello entiendo que es fundamental buscar las causas últimas de los problemas actuales y que tienen gran parte de su explicación en el sistema monetario fiduciario. El análisis del mismo desde una perspectiva histórica creo que nos puede ayudar a entender los riesgos implícitos de la política monetaria que actualmente implementan los bancos centrales. Para ello dividiré en dos bloques el análisis, el primero enfocado en la transición del sistema monetario basado en el patrón oro al sistema fiduciario vigente y el segundo centrado en los riesgos que implica entender la política monetaria como la panacea con la que solucionar los problemas y desequilibrios actuales.

I. DEL PATRÓN ORO AL SISTEMA FIDUCIARIO.

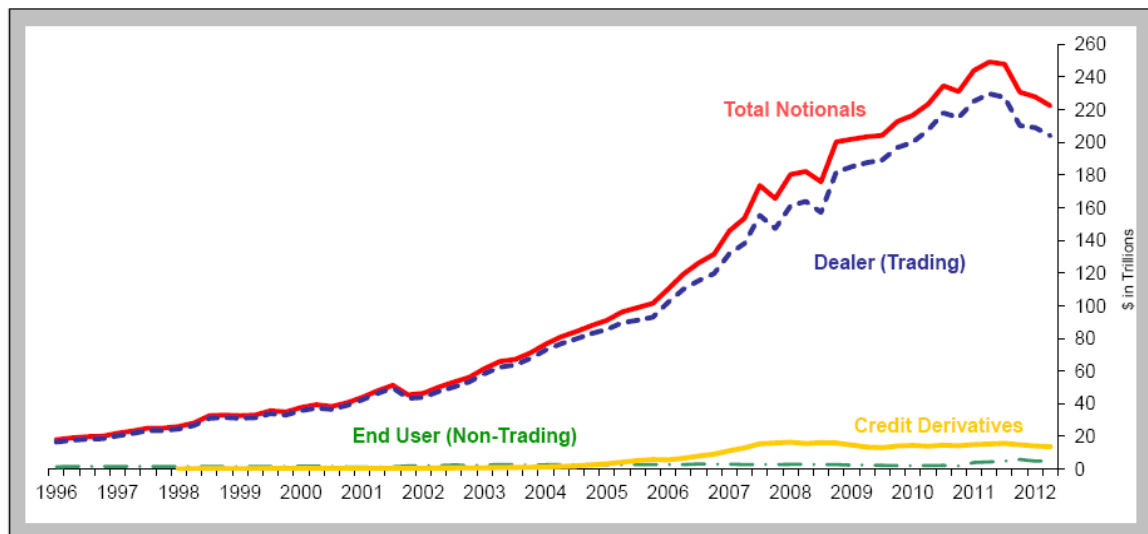
Dos hechos históricos han sido, en mi opinión, los puntos de inflexión fundamentales para entender la actual crisis monetaria. El primero fue la desvinculación total del patrón oro llevada a cabo por el Presidente Nixon el 15 de agosto de 1971. El patrón oro ponía enormes trabas a la devaluación de la divisa. A partir de ese momento el dólar americano ha funcionado como una fiducia pura, un artículo de fe en la estabilidad y el poder del Gobierno de los Estados Unidos. Los acuerdos con la OPEP llevados a cabo en la década de los setenta consiguieron que el dólar americano mantuviese su estatus de moneda reserva mundial y por lo tanto su uso preferencial y casi exclusivo en las operaciones de comercio internacional de materias primas. Este privilegio ha permitido a los Estados Unidos exportar su inflación monetaria durante décadas y ha sido imitado en mayor o menor medida por todos los bancos centrales del mundo deseosos de repercutir la inflación monetaria importada. El resultado de eliminar del sistema monetario el respaldo del oro u otro tipo de activos reales ha propiciado una expansión

sin precedentes de los balances de los bancos centrales y de la masa monetaria, cuyos incrementos han sido muy superiores a los generados por el ahorro y la producción de los agentes económicos. (Ver gráfico 1).



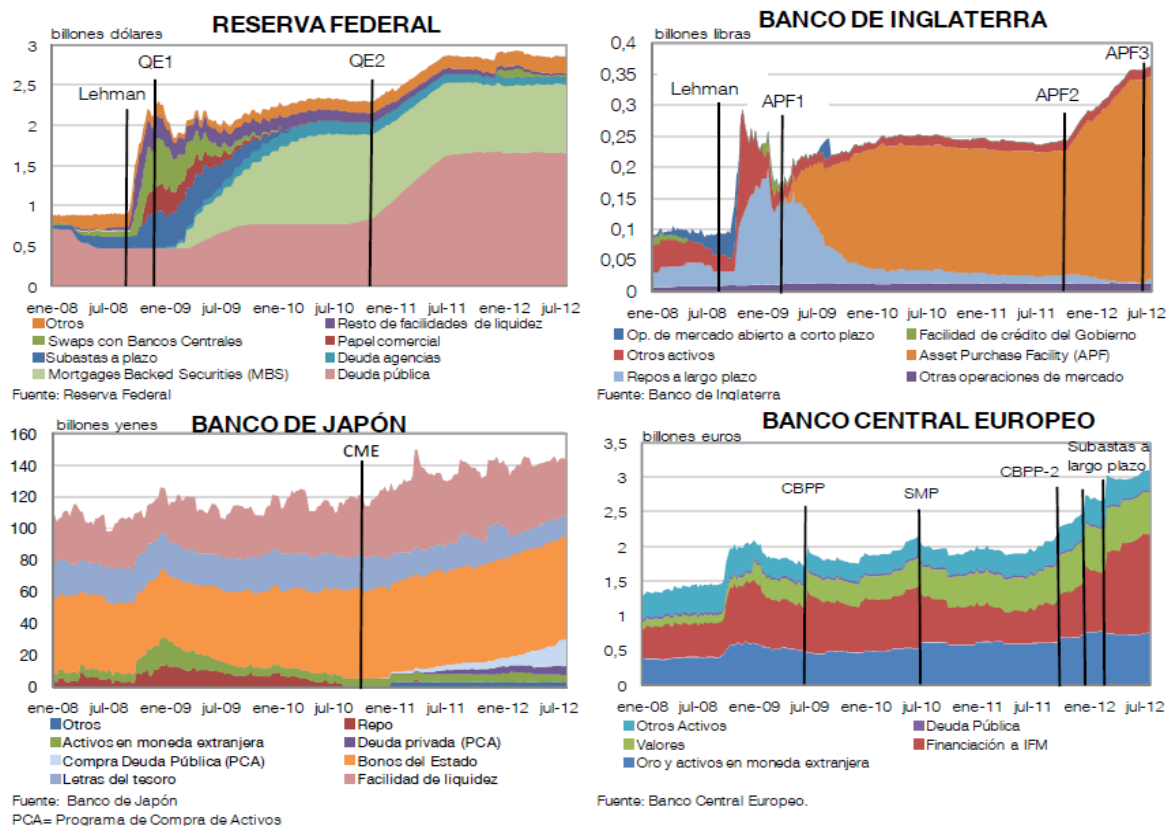
El segundo hecho histórico que explica enormemente la crisis actual fue la abolición de la ley Glass Steagall el 12 de noviembre de 1999 por la administración Clinton. La ley Glass Steagall separaba totalmente la banca de depósito o comercial de la banca de inversión, creó un sistema bancario formado por bancos de ámbito nacional, estatal y local, y vetó la participación de los banqueros en consejos de administración de empresas industriales, comerciales y de servicios. Desde la abolición de la ley los bancos pudieron tomar más riesgos y apalancarse más a través de filiales y del mercado OTC (Over The Counter). (Ver gráfico 2).

Derivative Notionals by Type of User Insured U.S. Commercial Banks and Savings Associations



Hoy tenemos un sistema fiduciario puro dirigido por bancos centrales que sin limitación alguna crean crédito mediante anotaciones en cuenta y lo inyectan en un sistema bancario con reserva fraccionaria. La creación expansiva de créditos sin respaldo de activos reales a que ha dado lugar el sistema bancario tras la eliminación de la convertibilidad al oro y la abolición de la ley Glass Steagall, ha generado un crecimiento económico con graves desequilibrios mantenidos artificialmente durante décadas. Las burbujas en los precios de los activos siempre revierten creando crisis financieras y recesiones económicas. Algunas de las consecuencias mas evidentes son las quiebras y el paro masivos. Los bancos centrales actualmente están inflando el precio de los activos incrementando sus balances de una forma que no tiene precedentes. (Ver gráfico 3).

Composición del activo de los bancos centrales de las principales economías desarrolladas



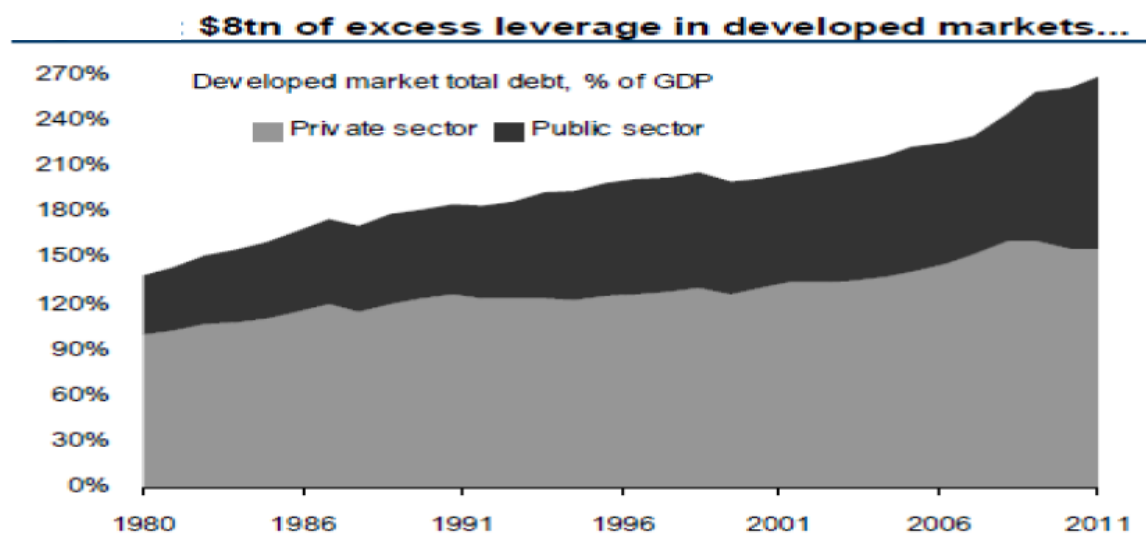
Durante el año pasado los bancos centrales de las economías avanzadas han incrementado sus balances hasta sumar unos activos superiores a los 18 billones de dólares, que representan actualmente un 30% del PIB mundial (Ver gráfico 4). Los bancos centrales de las economías emergentes acumulan un 40% del PIB en su poder.

Balance sheet as % of GDP



SOURCE: PIMCO, ECB, BOE, FED, BOJ

Con esta política monetaria han evitado la explosión de la burbuja de deuda y quieren permitir una segura reducción de los niveles de deuda actuales. A pesar de ello la economía mundial sigue teniendo un excesivo endeudamiento según las estimaciones de muchos economistas y el proceso de reducción de la misma durará años. En función de crisis pasadas el periodo medio de reducción de deuda es de 6 años. (ver gráfico 5).

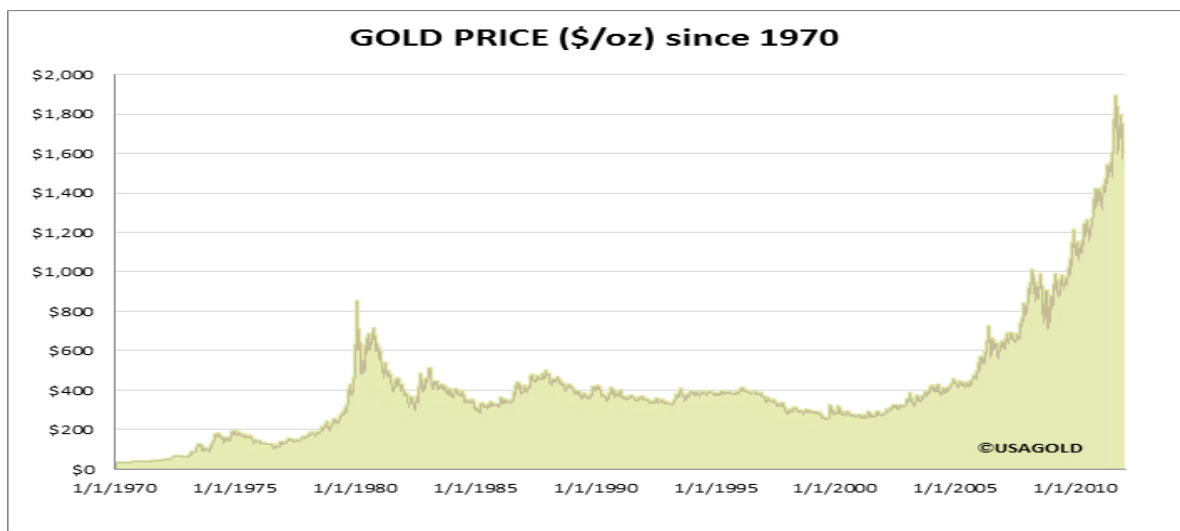


Source: Thomson Reuters, IMF, OECD, Eurostat, Credit Suisse research

¿Cuáles son las consecuencias visibles de la política monetaria aplicada desde 1971 hasta la fecha?

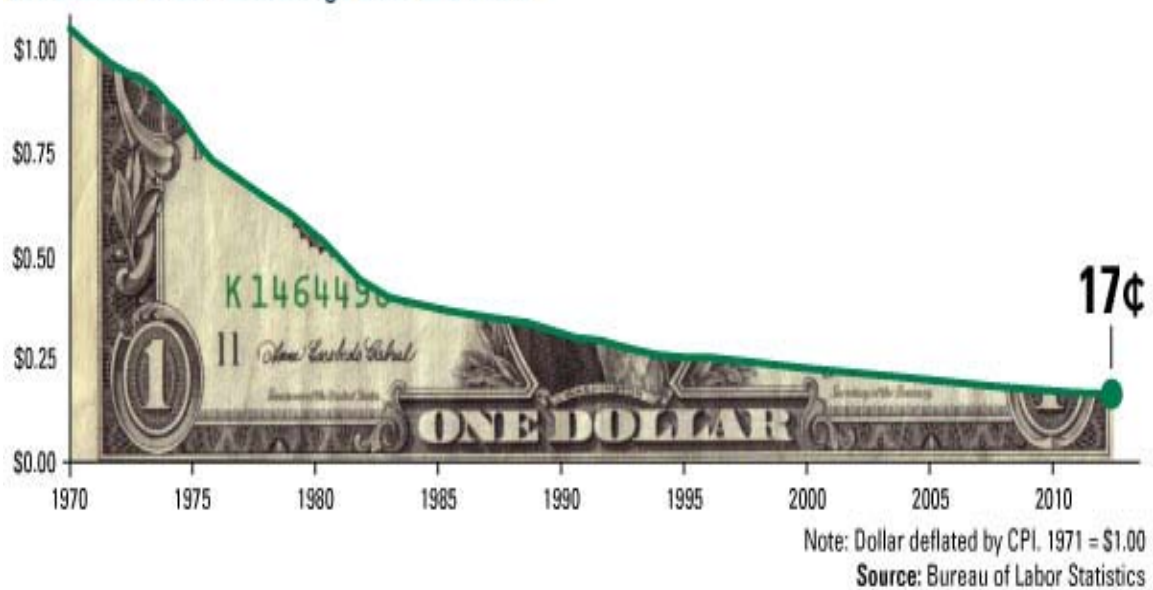
Antes de comenzar con este punto conviene matizar que no todos los bancos centrales están actuando de la misma forma, los anglosajones son los que aplican una política mas expansiva junto con el chino aunque por motivos diferentes. Pero a la postre las medidas de estos condicionan al resto y provocan de por sí un efecto inmediato en distintas variables económicas fundamentales a nivel mundial.

En primer lugar donde se pueden observar estas consecuencias es en el precio de los activos reales, por ejemplo las materias primas, y especialmente en los metales preciosos como el oro. El precio del oro experimentó una subida desde los 20\$ hasta los 22\$ por onza en todo el siglo XIX. Cuando Estados Unidos requisó el oro a sus ciudadanos en 1934 fijó un contravalor de 35\$ por onza. Es a partir de 1971 cuando el metal precioso refleja perfectamente lo ocurrido en el sistema monetario totalmente fiduciario. (ver gráfico 6).

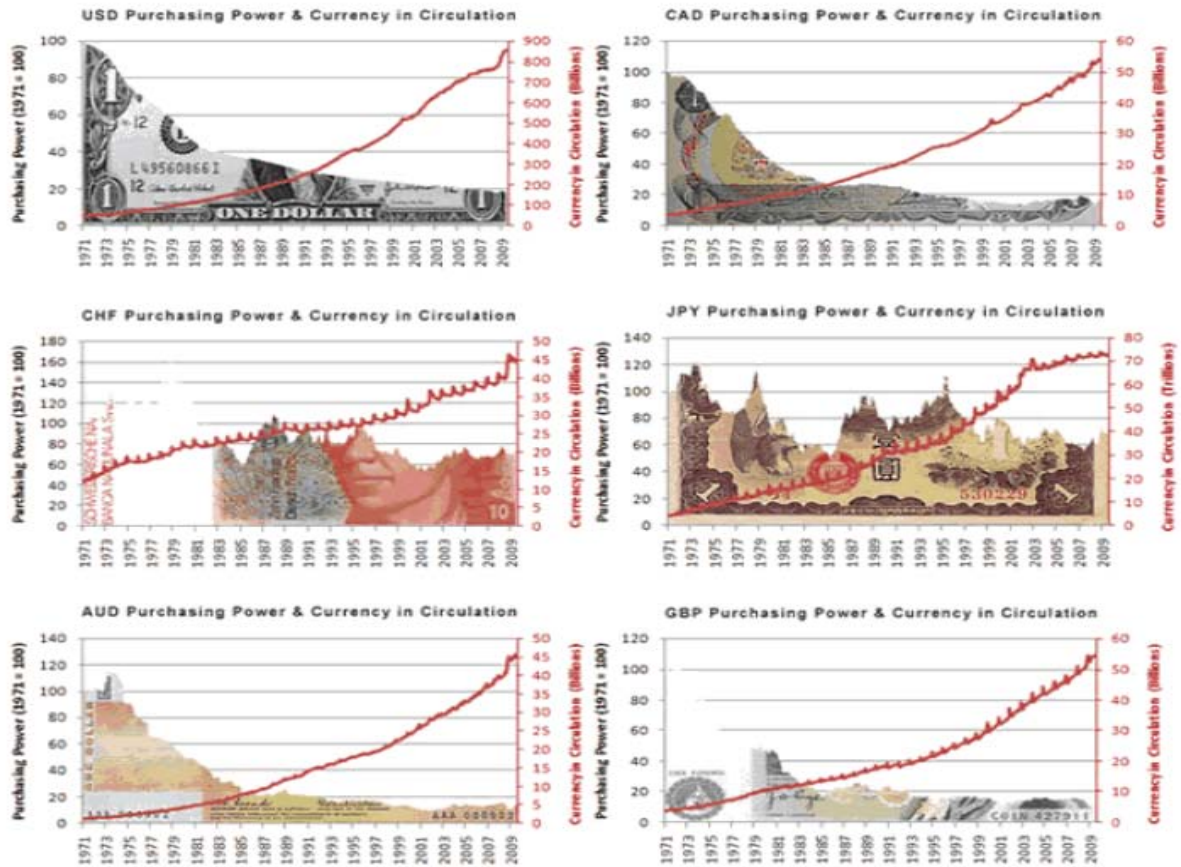


Pero donde verdaderamente se observan con claridad las consecuencias de las devaluaciones continuas de la Reserva Federal es en términos reales. El poder adquisitivo de un dólar americano en términos de oro desde el año 1970 se ha reducido en un 83% aproximadamente. (ver gráfico 7).

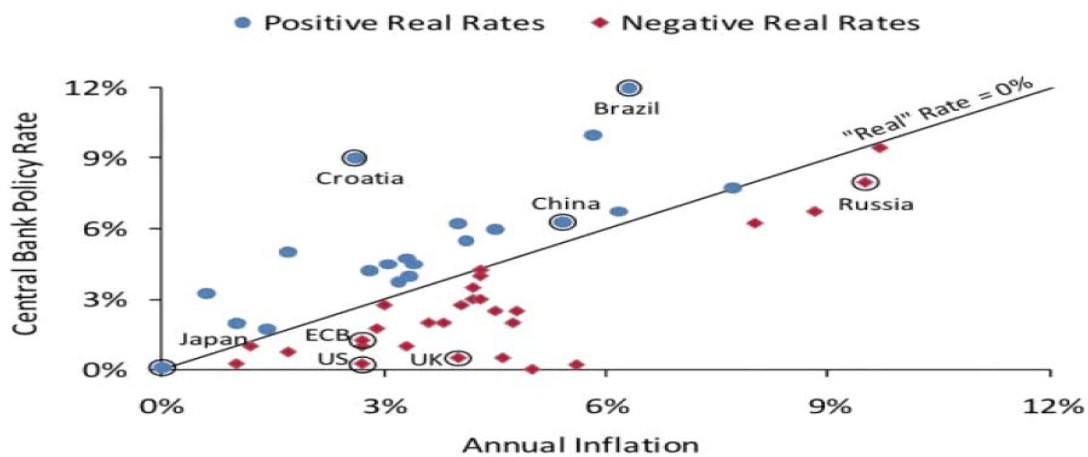
The Decline in the Purchasing Power of a Dollar



Estas consecuencias son extensivas a otras materias primas y activos reales. De hecho según el Banco de Inglaterra, en su publicación del 12 de julio de 2012, los programas de compra del banco central permiten la consecución de los objetivos del Gobierno mediante la inflación de los precios de los bonos y las acciones. Los tipos de cambio flexibles favorecen la devaluación competitiva y simultáneamente una reducción de deuda en términos relativos mediante inflación. La pérdida de poder adquisitivo en distintas divisas en las últimas décadas ha sido evidente y totalmente vinculada al aumento de la cantidad de las mismas en circulación a través de la política monetaria de los bancos centrales correspondientes. (ver gráfico 8).



El mantenimiento del sistema fiduciario puro durante décadas ha sido posible mediante la manipulación de otra variable fundamental de la economía: los tipos de interés. No solo se ha tratado de afectar al tipo de interés a corto plazo (actualmente en niveles cero) sino a toda la curva de tipos. De lo que estamos hablando es de la represión financiera, ya que los tipos de interés reales son negativos o muy negativos. (ver gráfico 9).



Source: Bloomberg, Catalpa

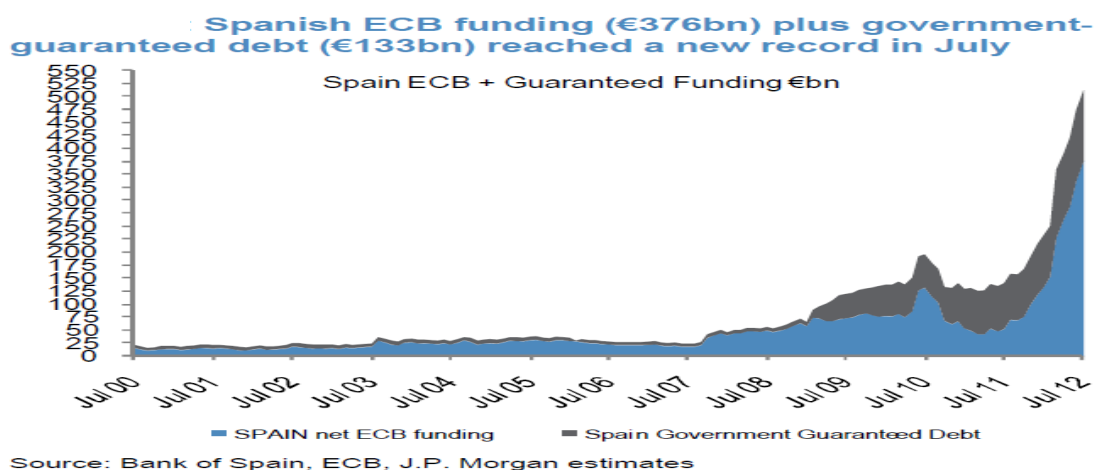
La manipulación de los tipos de interés de una forma tan agresiva ha generado grandes distorsiones y desequilibrios en las últimas décadas, ya que esta variable es la herramienta fundamental para el cálculo económico inter-temporal que efectúan todos los agentes económicos. La inflación y la creación de burbujas es también una consecuencia de los niveles de tipos de interés artificialmente bajos, pero no las únicas. También desincentivan el saneamiento de balances en el sector privado y la reducción de las necesidades de financiación en el sector público.

En el caso de España se puede observar como el círculo vicioso entre bancos y administración pública da lugar a desequilibrios graves que se mantienen en el tiempo. La extraordinaria persistencia de política monetaria laxa, tanto con la Peseta como con el Euro (aunque de forma muy diferente entre ambas en la actualidad debido a la imposibilidad de devaluar el Euro unilateralmente), ha permitido a los Gobiernos aumentar la estructura de las administraciones públicas llegando a un grado de intervencionismo tal que han invadido todos los ámbitos sociales. Parece que se ha sacralizado la política restando espacio al individuo y a la sociedad civil. La inflación y la burbuja no ha sido sólo de activos, sino también de estructura del sector público y de regulación hasta unos niveles que todavía hoy, en el caso de España, seguimos teniendo una administración pública un 11% mayor que la que teníamos en el 2007, y carecemos de unidad de mercado por las excesivas regulaciones autonómicas y locales que impiden la existencia de un mercado verdaderamente libre y competitivo. El intervencionismo resulta asfixiante para la economía de libre mercado y ha constreñido e incluso anulado la creatividad y competitividad empresarial cuanto más férreamente ha ejercido su coerción sobre el sector privado.

Por lo tanto, el incremento de los niveles de deuda pública y el déficit público son crecientes en muchas economías avanzadas y cuestionan la financiación de obligaciones de atención sanitaria, pensiones y un claramente sobredimensionado sector público. El círculo vicioso vuelve a repercutir en la banca a través del encarecimiento de los costes de financiación del sector público, que aumenta el coste también para el sector privado e induce a los bancos a emprender operaciones arriesgadas como la repignoración de activos o el trading con derivados.

II. LOS RIESGOS DE ENTENDER COMO UNA PANACEA LA POLÍTICA MONETARIA.

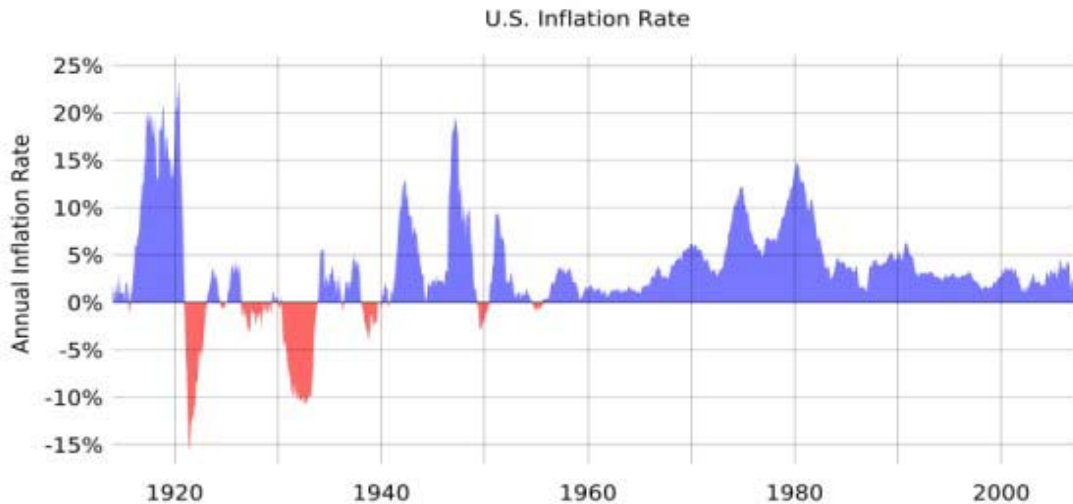
Uno de los grandes riesgos de entender la política monetaria como una panacea que fácilmente arregle los desequilibrios económicos es que desincentiva a los gobiernos de la aplicación de políticas fiscales y presupuestarias ortodoxas. Esto se ha podido contrastar en la crisis actual cuando el proceso de la misma ha llegado a la etapa en la que la credibilidad y sostenibilidad de las cuentas públicas se ha puesto en cuestión, dando comienzo a la crisis presupuestaria y de las divisas. Las estimaciones actuales confirman que el desempleo es explicado en un 60% por los desequilibrios sectoriales. Además a cualquiera se le alcanza que un problema de excesiva deuda no se puede solucionar con mas deuda. (Ver gráfico 10).



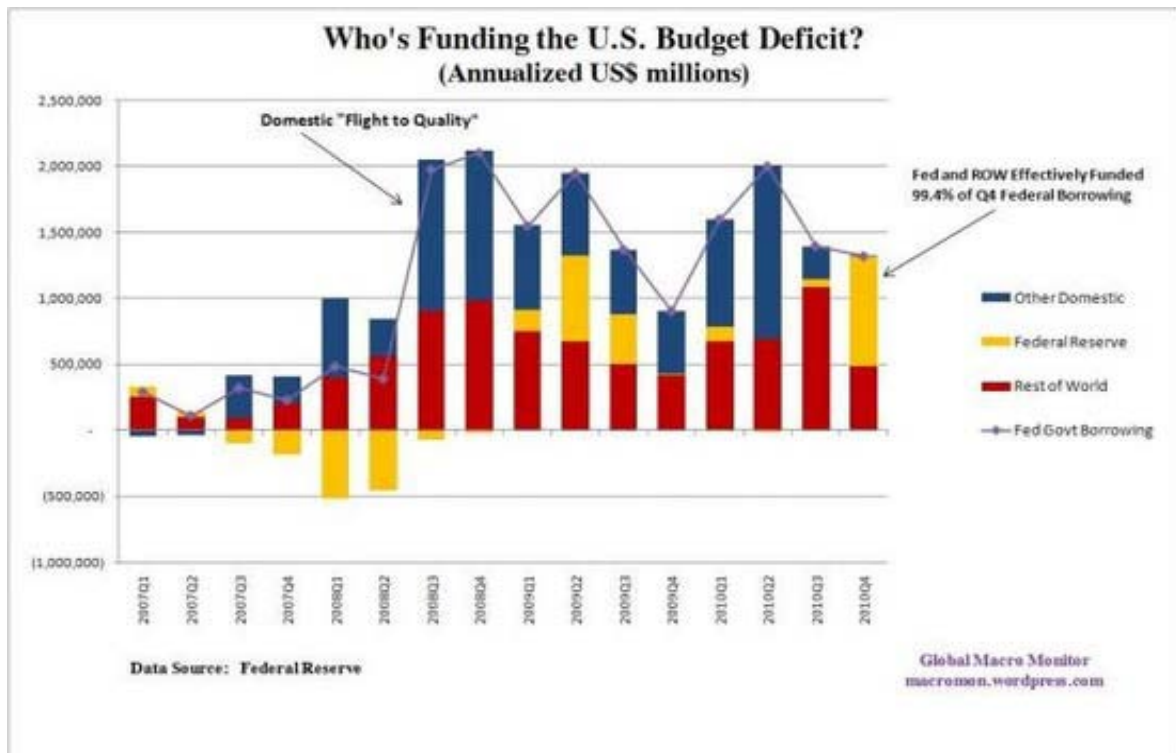
En última instancia solo hay dos formas de solucionar un problema de deuda: mediante quiebras o quitas (con los inevitables ajustes presupuestarios y de balances) o mediante inflación. Políticamente casi siempre se ha optado por solucionar el problema a través de la inflación. En las últimas décadas ha sido la fórmula utilizada frecuentemente por los gobernantes en general, pero queda demostrado que no resuelve los desequilibrios económicos sino que los enquistando postergando el ajuste de balances y suponiendo un coste de oportunidad enorme. La inflación la provocan los gobiernos.

El pensamiento de grandes economistas de la Escuela Austriaca afirma que el inflacionismo es esencialmente antidemocrático. Algunos escolásticos también consideraron inmoral destruir el valor intrínseco de la moneda (cuando contenía metal

precioso) y la consiguiente inflación que ello provocaba. En el las últimas décadas hemos contrastado como la democracia se ha corrompido por la acción política, que ha utilizado la inflación y la manipulación monetaria para ocultar su demagogia e irresponsabilidad. (Ver gráfico 11).



Existe por lo tanto un evidente círculo vicioso entre el sistema bancario y la administración pública y es tan actual como la pretensión de la administración Obama de implementar los programas Medicare (23 trillones) y Medicaid (35 trillones), que se financiarán con mas emisiones de deuda. Una deuda cuyas emisiones compra la Reserva Federal en un porcentaje superior al 70% aproximadamente en la actualidad. (Ver gráfico 12).

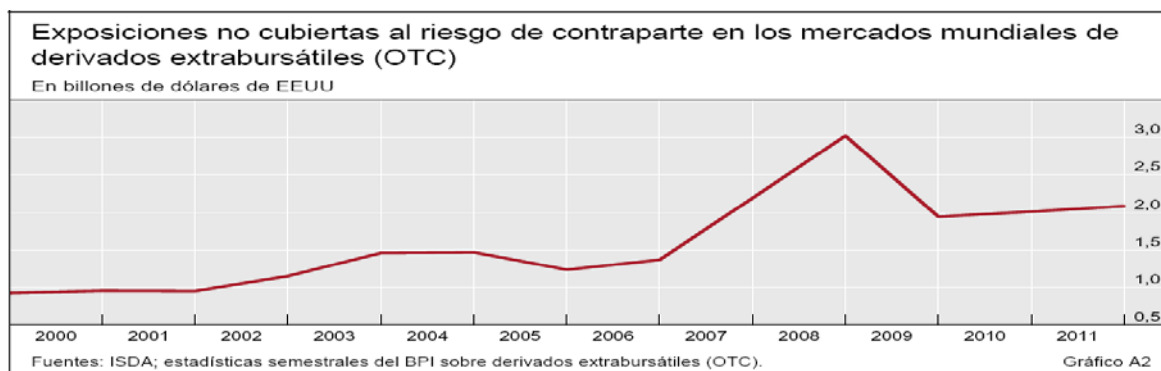


Parece evidente que unas condiciones monetarias como las actuales encubren problemas estructurales y retrasan el ajuste en los balances del sector público, de los bancos y del resto de agentes de la economía. También reducen el margen de intermediación de los bancos y su rentabilidad al bajar artificialmente la curva de tipos en todos los plazos. Lo mismo pasa con las aseguradoras y fondos de pensiones por los bajos rendimientos de la renta fija.

Respecto del incentivo que genera esta política monetaria en muchos agentes para una excesiva asunción de riesgo, los bancos se convierten necesariamente en actores fundamentales. El sistema financiero con estimaciones agregadas está formado por 120 trillones de dólares en créditos respaldados por 8 trillones en reservas. Si incluimos estimaciones de la repignoración de activos y el sistema bancario en la sombra llegamos a un apalancamiento aproximado de 20 veces reservas. Pretender que los bancos centrales sean las instituciones donde toda la deuda tóxica de la economía se elimine mediante la monetización es una quimera. Pretender que la regulación del mercado OTC o mayores requisitos de capital y liquidez mediante Basilea III solucionen definitivamente estos problemas es una utopía. (Ver gráficos 13 y 14).

Requerimientos de capital, en porcentaje de los activos ponderados por riesgo						
	Basilea III				Basilea II	
	Min	Colchón de conservación ¹	Colchón anticíclico	Suplemento SIFI ²	Total ³	Min
Capital ordinario	4,5	2,5	0-2,5	1-2,5	7-12	2
Nivel 1 ⁴	6				8,5-13,5	4
Total (Nivel 1 + Nivel 2)	8				10,5-15,5	8

¹ Colchón que restringe las distribuciones de fondos si el coeficiente de capital cae por debajo del 7%. ² Las SIFI serán clasificadas en distintas categorías en función de su importancia sistémica, mientras que al resto de entidades se aplicará un suplemento igual a cero. Se añadirá una categoría vacía por encima de la categoría con mayor número de entidades, para incentivar a los bancos a no seguir incrementando su importancia sistémica. Si esta categoría que está vacía se llena de entidades en un futuro, se añadirá una nueva categoría vacía a la que se le aplicará un nivel superior de absorción de pérdidas adicionales. ³ En virtud de Basilea III, a una SIFI que opere en el punto máximo del ciclo financiero se le exigirá mantener hasta el 12% de capital ordinario con respecto a sus activos ponderados por riesgo. Sin embargo, con la definición de capital ordinario de Basilea II, el coeficiente de capital ordinario sobre los activos ponderados por riesgo que se le exigiría a ese mismo banco sería aproximadamente del 15%. ⁴ Capital ordinario más capital adicional de Nivel 1. Cuadro VI.B

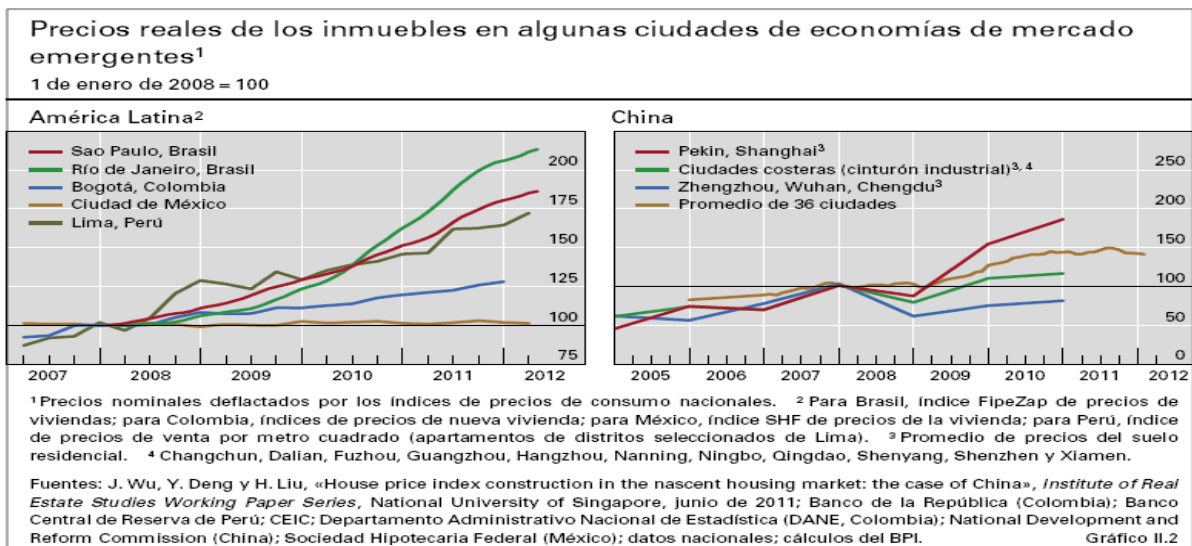
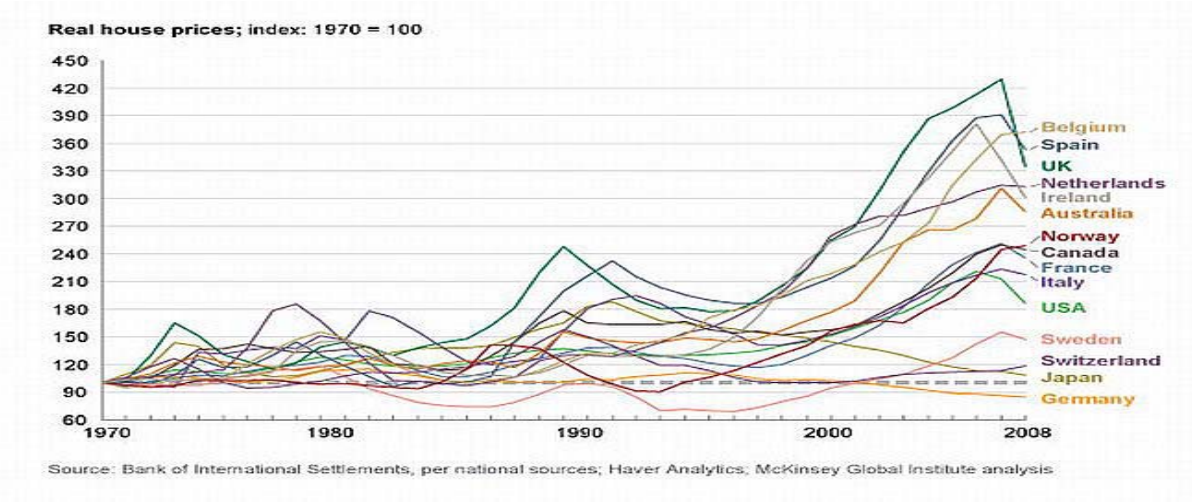


El 30 de junio de 2011 el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea informó de que aproximadamente la mitad de los 205 bancos objeto de estudio debían realizar ajustes en sus actividades, reducir descalces de plazos o incrementar activos líquidos o financiación a largo plazo para atender a los cambios normativos en materia de liquidez. Estos bancos tenían un déficit de 1,76 billones de euros en activos líquidos y 2,78 billones de euros en financiación estable.

El nivel actual del coeficiente de caja en los bancos es también un ejemplo perfecto de la falta de supervisión eficaz, ya que mediante la compra de repos reducen la obligación que les impone la regulación, ya de por sí bajísima, a la mínima expresión. La regulación que se va a implementar y los graves errores de supervisión del pasado nos deberían preocupar mucho respecto de la efectividad real de su aplicación.

Otro de los grandes riesgos es la distorsión que provocan en la formación de los precios de los activos y en la inflación de costes. Los activos inflados con la política monetaria laxa van desde las materias primas hasta los bonos, pasando por las acciones. La

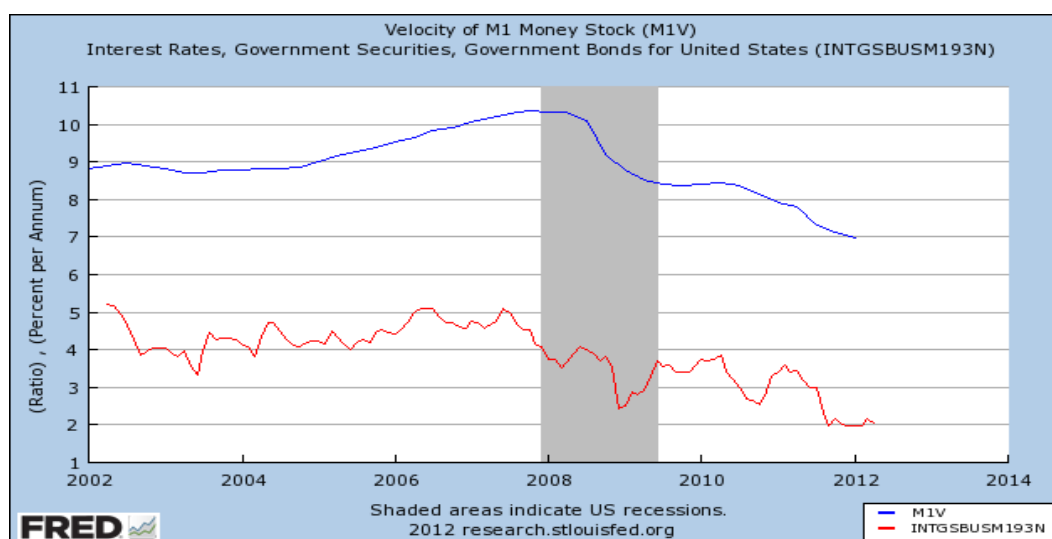
expansión crediticia ha creado en algunos países (España en el pasado y algunos emergentes actualmente) burbujas significativas también en el sector inmobiliario. (Ver gráfico 15 y 16).



En el ámbito moral los riesgos principales en mi opinión son tres: el trasvase de valor del acreedor al deudor, la impunidad de los responsables y la socialización de las pérdidas. Es recurrente el uso de la inflación y devaluación llevada a cabo por los responsables de la política económica, práctica inmoral a todas luces. Con la devaluación y la inflación se produce un trasvase de valor del acreedor al deudor. El perjuicio de la reducción de valor en los ahorros de los agentes que han sido mas prudentes o previsores en la etapa previa de burbuja se convierte en beneficio para los insolventes o excesivamente endeudados que ven reducido en términos relativos el valor de sus deudas. La impunidad e irresponsabilidad se convierte de esta forma en un

estímulo para las peores prácticas de los agentes económicos. Algunas empresas, gobiernos y bancos que han asumido riesgos excesivos no asumirán la responsabilidad por haberse convertido en instituciones “demasiado grandes para caer”. La socialización de las pérdidas es una consecuencia inevitable y un enorme riesgo moral. Que los beneficios sean privados y las pérdidas traspasadas a los contribuyentes es inaceptable intelectualmente para cualquier persona con principios lógicos.

Por último, el riesgo de que una espiral inflacionista desemboque en estanflación o incluso en hiperinflación no se puede obviar. La Alemania de entreguerras o la situación de Zimbawe son casos relativamente recientes como para pensar que su repetición es imposible. El ritmo de drenaje de la inmensa liquidez inyectada por los bancos centrales será clave para mitigar ese peligro cuando aumente la velocidad del dinero, actualmente deprimida. (Ver gráfico 17).



CONCLUSIONES

El sistema monetario actual adolece de activos reales que lo respalden. La fiducia pura concede un poder desproporcionado a los bancos centrales y a los grupos de poder que controlan los mismos, que actúan sin rendir cuentas a la opinión pública. Tal concentración de poder es uno de los mayores riesgos que tendremos que afrontar en el futuro planteándonos seriamente el sentido de estas instituciones que condicionan absolutamente la economía y la vida de miles de millones de personas. Además es

fundamental vincular el crecimiento de la masa monetaria al ahorro o a la producción industrial que se genere en la economía. También se puede vincular a otros activos cuyo crecimiento respaldaría los incrementos de la masa monetaria como la producción anual de oro u otras materias primas.

Es vital enfrentarse al excesivo apalancamiento del sistema financiero que amparan los estados y los bancos centrales manteniendo el privilegio que permite al sistema bancario desarrollar su actividad con ratios de capital inaceptables para cualquier otro sector de la economía. Los problemas de descalce de plazos, la repignoración de activos y los inmensos nocionales con o sin contraparte fuera de los balances de los bancos entrañan un riesgo de liquidez también difícil de cuantificar pero urgente de acometer. Los bancos centrales vuelven a asumir en esta cuestión un poder excesivo, que incita a la toma de riesgos demasiado elevados al sistema bancario, especialmente cuando se convierten en entidades demasiado grandes para quebrar por su riesgo sistémico obligando así a los estados o al propio banco central a asumir la responsabilidad para evitar el colapso del sistema monetario. La reserva fraccionaria del 100% y los “bail in” reducirían estos riesgos significativamente. Las próximas regulaciones adolecen de falta de criterio verdaderamente económico y corren el riesgo de imposibilitar el ajuste en los balances de todos los agentes económicos y un comportamiento realmente ético. Los bancos deberían poder quebrar como cualquier otra empresa de cualquier otro sector. El mecanismo que puede llevar a cabo de la forma más eficaz posible esta necesaria disciplina solo puede ser el libre mercado. Pero libertad con responsabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

BILL GROSS (2012). “What’s in a name”. PIMCO Investment Outlook. Julio 2012.

BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES. “82º Informe Anual”. 24 de junio de 2012.

MOHAMED A. EL-ERIAN. “Evolution, impact and limitations of unusual central bank policy activism”. PIMCO Viewpoint. 11 de abril de 2012.

ANDREW FILARDO y JAMES YETMAN. “The expansion of central bank balance sheets in emerging Asia: what are the risks?”. BIS Quarterly Review. Junio 2012.

JESUS HUERTA DE SOTO BALLESTER. “En defensa del Euro: un enfoque austriaco (con una crítica a los errores del B.C.E. y al intervencionismo de Bruselas”. Junio 2012.

RON PAUL. “How long will the Dollar remain the world’s reserve currency?”. Infowars.com. 4 de septiembre de 2012.

LUDWIG VON MISES. “La acción humana. Tratado de Economía”. 1966.

BANK OF ENGLAND. “The distributional effects of asset purchases”. 12 de Julio de 2012.

COMPTROLLER OF THE CURRENCY ADMINISTRATOR OF NATIONAL BANKS. “OCC’s quarterly report on bank trading and derivatives activities second quarter 2012”. Julio 2012.

BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES. “Aspectos más destacados de las estadísticas internacionales del BPI. 1”. Informe trimestral del BPI. Junio 2012.

ANDREW GARTHWAITE, MARINA PRONINA, MARK RICHARDS y SEBASTIÁN RAEDLER. “What to do when we get synchronized QE”. Credit Suisse Global Equity Strategy. 1 de marzo de 2012.

CARLA ANTUNES DA SILVA, AMIT GOEL, MAHAMED SOUIDI, NICK GOUGH y JUSTINE SHIH. “Reshaping European Banks”. Credit Suisse Equity Research. 13 de junio de 2012.

ANGEL MARTÍN ORO, ADRIÁ PEREZ MARTÍ y JUAN RAMÓN RALLO. “Del espejismo de los estímulos a la falsa austeridad pública: la política fiscal ante la Gran Recesión”. Boletín del observatorio de coyuntura económica del Instituto Juan de Mariana. Junio de 2012.

PIERRE-OLIVIER BEFFY, AMELIE DE MONTCHALIN y RADICA KAK. “10 questions on Spain”. Exane BNP Paribas Global Economics Research and Investment Strategy. 13 de abril de 2012.

LAUREN R. RUBLIN. “Barron’s 2012 Roundtable, part one – Listen up, class: Here’s how to profit. Barron’s Cover. 16 de enero de 2012.

TY ANDROS. “2012 Outlook, part 1: When leverage fails”. 27 de enero de 2012.

JULIAN ELLIOT. “La crisis toca fondo”. 10 de septiembre de 2012.

JESÚS HUERTA DE SOTO. “Money, bank credit, and economic cycles”. 1998.

ANDREW GARTHWAITE, MARINA PRONINA, MARK RICHARDS and SEBASTIAN RAEDLER. “Global equity strategy. China: money talks louder than PMIs”. Credit Suisse Equity Research. 24 de mayo de 2012.

CARLA ANTUNES DA SILVA, AMIT GOEL, MOHAMED SOUIDI, NICK GOUGH and JUSTINE SHIH. “Reshaping european banks. Back to basics”. Credit Suisse Equity Research. 13 de junio de 2012.

ANTONIO MERINO. “Perspectivas macroeconómicas: escenario central y crisis Zona Euro”. Dirección de estudios y análisis del entorno. Repsol. 20 de julio de 2012.

FMI. "Spain: Financial Stability Assessment". Junio 2012.

**HIGH-FREQUENCY TRADING
AND PROPERTY RIGHTS**

Guillaume Vuilleme
PhD candidate, Sciences-Po Paris
Guillaume.vuilleme@sciences-po.org

ABSTRACT

On present-day financial markets, a lag between the time trades are agreed and the time they are paid for and settled exists even for so-called *spot* transactions. When exploited on technologically advanced platforms by computerized trading techniques, this lag leaves room for a controversial practice, namely high-frequency trading. This paper deals with property rights-related issues inherent to such a trading strategy. In particular, it shows that all trades on financial markets should conceptually be considered as futures if settlement is not performed in real-time. In this context, inflationary consequences of high-frequency trading may only arise if transactions that are factually futures are treated legally or contractually as spot.

KEYWORDS

High-frequency trading, property rights, clearing and settlement, inflation.

INTRODUCTION

Textbook descriptions of financial markets usually draw a clear and seemingly unambiguous distinction between *spot* and *future* transactions. Whereas future transactions are confined to derivatives markets, everyday trades on stocks, bonds or other kinds of assets are said to be spot. Furthermore, common expositions of spot transactions usually do not distinguish between (i) the time a trade is agreed and (ii) the time it is paid for and delivered, as both are supposed, *by definition*, to take place virtually at the same moment.

This paper focuses on an important issue for present-day financial markets, which arises mainly because of the lag existing – even for seemingly spot transactions – between (i) and (ii), namely high-frequency trading. This requires re-thinking the dichotomy between spot and future transactions when the settlement of trades does not occur in real time but with a lag, and when such a lag can be exploited by algorithms, computerized techniques, or even human decisions.

High-frequency trading consists of trade positions opened and closed between settlement dates by market participants ensuring that their position at the settlement time is flat (implying that none of the trades performed intraday are either paid for or delivered). More precisely, the issue investigated in the present paper is whether this financial technique is inflationary in Mises' sense (Mises, 1980), i.e. whether it creates property titles that are not backed by actual securities (or, in other terms, whether it gives valid claims on a security to multiple individuals at the same time). Importantly, this paper does not comment on the status of high-frequency trading under various legal systems or jurisdictions – this is left for future research – and instead focuses only on the theoretical conditions under which its inflationary consequences may occur.

One reason why the question is non-trivial is that a typical high-frequency trade is not akin, for conceptual understanding, to usual trades that would just be performed “faster” or to positions being liquidated after a shorter period of time. One distinguishing characteristic of high-frequency trading activities, as we show later, is actually that they can be performed with virtually zero cash or securities' holdings in the first place. A pure high-frequency trader (or a pure high-frequency algorithm) would actually be one

who never physically delivers any cash amount or any security, as open positions would only be kept intraday, i.e. end-of-the-day positions would steadily be flat. Two important questions are to be answered in that regard. First, does that mean that the intraday buy and sell trades are performed using fiduciary media or temporarily *ex nihilo* created fiat money? Second, can the situation where goods are agreed-upon but never delivered create multiple (therefore conflicting) property rights on particular securities?

Our answer to these questions requires a careful analysis of the consequences of the above-mentioned lag on most financial markets between the time trades are agreed and the time they are paid for and delivered. In particular, we shall show that, when clearing and settlement do not occur in real time, trades that are usually – theoretically and/or legally – described as *spot* must be treated as *futures* if a careful economic analysis is to be conducted, at least when intraday buy and sell positions are considered. In that respect, the distinction between spot and future transactions needs to be refined for analytical purposes. In addition, we show that inflationary consequences of high-frequency trading arise precisely when transactions which should be considered as futures are legally or factually treated as spot.

The remainder of the paper is structured as follows. First, high-frequency trading is described and is shown to be merely the exploitation of the lag between the time trades are agreed and the time they are settled (**part I**). Its fundamental difference with other (“usual”) trading activities is also highlighted. Then, the distinction between spot and future transactions is refined, and trades on financial markets where settlement is delayed are shown to be meaningfully considered as futures (**part II**). Finally, we show how the legal treatment of high-frequency trades either as spot or as future transactions may lead or not to the over-issuance of property rights, i.e. to inflation (**part III**).

I. HIGH-FREQUENCY TRADING AS THE EXPLOITATION OF DELAYED SETTLEMENT

We shall start by examining the nature of high-frequency trading and the conditions under which it may arise. High-frequency trading on an exchange platform consists of trades usually performed by computer algorithms so as to benefit from private

information regarding the order flow or from small price variations over short horizons (ranging from a few milliseconds to a few hours). The major characteristic of high-frequency trading algorithms is that they ensure a virtually zero net position at the end of each trading day, so that no cash or securities have to be physically delivered. High-frequency trading has recently become a sizeable phenomenon on financial markets, as it represents up to 70% of all trades on some organized stock exchanges (see Swinburne, 2010). An encompassing introduction to this practice can be found in Gomber et al. (2011).

Due to space constraints, we do not propose an extensive review of the literature¹ but instead precise the contribution of the present paper within the booming research on high-frequency trading. Most of the academic work revolves around the consequences of high-frequency trading on particular aspects of the price system, typically on the price formation mechanisms (bid-ask spreads, so-called “price discovery” mechanisms, etc.)². For instance, one oft-mentioned concern relates to the fact that high-frequency trading may amplify price volatility to the extent of triggering “flash crashes”³. However, a large body of empirical papers (such as Jarnecic and Snape, 2010) does not document such a volatility-amplifying role. Contrasting with the existing literature, this paper focuses on an issue of a completely different order, largely neglected up to now. Namely, we do not focus on the empirical or theoretical consequences of high-frequency trading on particular aspects of the price system, but provide instead a theoretical analysis of the essence of high-frequency trading as far as property rights on traded securities are concerned. More precisely, do high-frequency trading activities lead to the over-issuance of property rights or to the *ex nihilo* creation of money titles? An essential preliminary to be mentioned is a key institutional feature of present-day financial systems, namely the lag that exists on financial markets between the time trades are agreed (prices and quantities are decided upon) and the time payment and delivery actually take place. Whereas trade orders can be executed at any point in time during the trading day, clearing and settlement only occur at one point during the day,

¹ This can be found in the paper already mentioned by Gomber et al. (2011).

² Another issue regarding high-frequency trading, which has been less dealt with in the literature, is the extent to which it is akin to insider trading, as some high-frequency traders benefit from their technological superiority to get market information (on incoming buy and sell orders especially) ahead of other market participants. This issue is not addressed in the present paper.

³ The most prominent example of so-called “flash crash” occurred on May 6, 2010, when the Dow Jones Industrial Average plunged by about 9% before recovering in a few minutes. High-frequency trading algorithms have been shown to play a role in the amplification of the drop (see SEC, 2010).

usually at the end of the trading session. It is of utmost importance to highlight that such time lag for so-called spot transactions is essentially *institutional*, i.e. that it does not exist as a consequence of any physical or organizational constraint. With the advent of computerized technologies at all stages of trade processing, real-time settlement (or quasi real-time settlement, as several actors have to be coordinated) could be a perfectly valid and implementable legal framework. For instance, real-time gross settlement systems (abbreviated RTGS) exist for payments between banks – such as Target 2 in Europe.

This being said, we shall examine the extent to which high-frequency trades differ from other (“usual”) trades and show that high-frequency trading chiefly exists as a consequence of delayed settlement. To begin with, one key theoretical question for our purposes is actually whether high-frequency trades are just trades that are performed quickly (an asset being bought at some date and sold a short moment – from microseconds to several hours – later), i.e. trades that could be fully described in theoretical terms by the canonical description of exchange phenomena (see Mises, 1996, for example). We aim to show that they are not or, more precisely, that high-frequency buy-and-sell trades cannot be understood theoretically as a combination of spot buy and sell transactions. This will help us highlight a key aspect of present-day financial systems.

We must first begin with a mere description of the steps involved in any combination of spot buy and sell transactions. For a trader A, a usual buy-and-sell transaction amounts to (i) agreeing with B on prices and quantities, (ii) paying the agreed-upon monetary units to B in exchange for the agreed-upon good, and then at a later date (iii) agreeing with C on prices and quantities and finally (iv) delivering the agreed-upon good to C in exchange for the agreed-upon monetary units.

On the contrary, high-frequency buy-and-sell operations do not imply, at any time, either any disbursement of cash or any physical delivery of a security or good. This is due to the fact that (i) and (iii) occur between two settlement dates, so that the buy and sell transactions never have to be paid for or delivered. If a buy-and-sell operation is performed within a few seconds, or even within a few hours, it will never have to be physically settled. One characteristic of high-frequency trading is indeed that

investment positions are held for very brief periods of time so that net investment positions are virtually zero at the end of each trading day, when clearing and settlement occur. As a result, high-frequency trading activities can virtually be performed with zero initial cash and zero initial securities. One can move into and out of investment positions thousands of times a day without having either to pay for the securities it buys or to physically deliver the securities it sells. A trader who consistently ensures a zero net investment position at the end of the day can perform its activities without any holding of either cash or securities in the first place⁴.

It must be clear at this stage that this last feature – the absence of any physical payment or delivery – exists only because of the delayed settlement of all trades. If trades were to be cleared and settled in real time, or in quasi-real time, then high-frequency trading would essentially disappear as it would become impossible to trade without virtually any cash or securities endowment. What would remain would eventually be buy and sell trades that are performed “quickly”, but not high-frequency trades. In order to further understand high-frequency trading, the legal consequences of delayed settlement have to be clearly grasped.

II. SPOT VS. FUTURES AND THE STATUS OF FINANCIAL TRADES

Given delayed settlement, can trades on financial markets be considered as *spot* transactions? A clear understanding of the distinction between spot and future transactions is of utmost importance for our purposes, as each of these transactions imply different consequences regarding property rights at stake. What is usually referred to as a spot transaction is a transaction where both (i) the agreement between two parties on prices and quantities and (ii) the payment on one side, the delivery of the agreed-upon goods on the other side (or clearing and settlement) occur virtually at the same time, meaning that the time span between (i) and (ii) is insignificant for human action and for economic theory. One can see that what is key to the definition of a spot transaction is whether settlement is delayed or not.

⁴ The only disbursement of cash would be to pay for the trading fees imposed by the stock exchange or the trading platform.

The dichotomy, however, is not as clear-cut as it seems. Strictly speaking, agreement on prices and quantities on one side, and payment and delivery on the other side, are very unlikely to occur at the exact same time in everyday exchanges. Think of a baker who gives a customer a piece of bread and receives cash only a few seconds after both parties agreed on prices and quantities. Clearly, considering physical time, there is a lag between the agreement of the parties and the process of payment and delivery. Does that mean that such transaction should not be considered as spot but as future? Considering physical constraints, what lag is low enough so that a transaction can be considered spot and not future? One hour? Ten seconds? One microsecond? Phrased this way, the question is misleading and the distinction between spot and future transactions has to be rephrased. The relevant time to be considered is not the physical time but the time of human action. More precisely, we are faced with the problem on continuums in human action and economic behavior. A Rothbard (2001, pp. 264-265) argues:

The human being cannot see the infinitely small step; it therefore has no meaning to him and no relevance to his action. Thus, if one ounce of a good is the smallest unit that human beings will bother distinguishing, then the ounce is the basic unit... If it is a matter of indifference for a man whether he uses 5.1 or 5.2 oz of butter, for example, because the unit is too small for him to take into consideration, then there will be no occasion for him to act on this alternative.

Similarly, if the lag between the time a trade is agreed and the time it is paid for and delivered has no relevance for human action, then it does not make much sense to designate as future a transaction where such lag is, say, of 10 seconds. Meaning that it is irrelevant for human action essentially implies that the buyer of the agreed-upon good does not and cannot engage in any other transaction or operation involving property rights on the good between the time price and quantities are decided and the time payment and delivery actually take place. For example, the good bought cannot be pledged as collateral once its purchase is agreed but before it has actually been received. *What fundamentally distinguishes a spot from a future transaction is not the physical – or Newtonian – time span that virtually always exists (even if very small) between the time a trade is agreed and the time it is paid for and delivered, but whether this time span is relevant and meaningful for human action.*

Now think of a trading platform with a low level of computerized automation, a relatively low speed of order execution (as compared to present-day speeds) and an end-of-day clearing and settlement. This is roughly akin to what used to exist about 15 years ago before the tremendous technological improvements underwent by trading platforms. On such an exchange, a lag before clearing and settlement exists but it is essentially irrelevant for human action, as it cannot be – or possibly very marginally – exploited. Thus, everyday transactions on such a platform can, without any major difficulty⁵, be considered and treated legally and conceptually as spot.

The whole picture changes with technological improvements when high-frequency trading arises, i.e. when the lag between the time trades are agreed and the time they are paid for and settled can be meaningfully exploited by human action (or, eventually, by computerized algorithms programmed and updated by humans). More precisely, a security that has been bought at some point during the day can then be re-sold before being first physically received. Faced with the above-outlined continuum problem, we explained that the distinction between spot and future transactions is to be expressed not in terms of the physical time between agreement and settlement but in terms of time meaningful for human action. Therefore, if high-frequency trades are to be understood as trades that are agreed but never paid for and delivered, they can no longer be understood as *spot* transactions and can conceptually be defined more meaningfully as *future* transactions. Future transactions differ from spot transactions in that they are agreed in the present but paid for and delivered at a future date, so that the time span between the agreement on prices and quantities on one side, and the clearing and settlement on the other, is no longer irrelevant for economic and legal theory. In terms of property rights, spot and future transactions are different *in esse*. Spot transactions are an exchange of property rights over present goods, whereas future transactions are an exchange of *claims on* property rights on *future* goods.

If it is clear that high-frequency trades are to be considered as futures, what about trading positions that are kept open until the settlement date, i.e. transactions that will be

⁵ In a world where the automation of stock exchanges through computer systems is low or inexistent, i.e. where high-frequency trading or multiple intraday transactions on the same security are virtually not possible, treating as spot a transaction that is technically future (with a maturity of a few hours up to 24 hours) may only matter in case of bankruptcy – for example, if bankruptcy is declared between the time a trade was agreed and the time it was supposed to be paid for and delivered.

actually paid for and delivered? An important issue to highlight is that nothing enables distinguishing *ex ante* a high-frequency trade from any other trade. When a buy or sell order is executed on the market (“execution” here referring not to the fact that a trade is paid for and delivered, but merely to the fact that a buyer is matched with a seller, i.e. that an agreement on prices and quantities is reached), nothing enables identifying trades of two different types as there cannot exist prescience, at least for an external observer, about whether the position will be liquidated or not before the settlement date. All trades are potentially high-frequency trades *ex ante*. When there is no real-time settlement, *all* trades must therefore be considered as futures in the first place, so as to account for the institutional lag between the time of order execution and the time of clearing and settlement. Indeed, the possibility that a particular trade be high-frequency always exists before the settlement time. In this context, trading positions that are left open over at least one settlement date can be considered similar to future contracts that are kept until maturity, whereas trades positions that are liquidated before settlement date are akin to future contracts that are never delivered.

III. LEGAL TREATMENT AND INFLATIONARY CONSEQUENCES

All transactions that are usually regarded as spot in economic analysis have here been shown to be better understood as futures. Moreover, we explained how different are the implications of spot and future transactions in terms of property rights. Following the above analysis, one needs now to look at how various legal or contractual arrangements may entail or not an over-issuance of property rights or the *ex nihilo* creation of fiat money. Can we think of cases where high-frequency trades are inflationary because of the lag between the time trades are agreed and the time they are cleared and settled?

First, if all trades on financial markets are to be seen as futures, it must be emphasized that future transactions are not inflationary. When one sells at some date a security to be delivered in the future, it does not matter at all whether he actually owns such security in the first place. To understand this, the distinction between a present good and a future good must be restated. What is exchanged in a future transaction is a claim on a future good against a claim on future money. One must emphasize that only claims are exchanged, so that no property rights on present money or securities are exchanged (or involved in any way). Therefore a future transaction if properly dealt with contractually and legally, is not and cannot be inflationary. The only point in time where property

rights on actual physical securities and on money matter is at the maturity date, i.e. when the trade provided for by the future transaction has to be executed. The same reasoning applies for any trade (including high-frequency trades) correctly understood as futures. When a security “is bought” during a trading session, what is actually bought is a claim on a future security to be delivered at the settlement time (say, the end of the trading day). Similarly, what is sold in such transaction is not present money but a claim on future money. If all trades on financial markets are to be treated legally and contractually as future transactions in this precise sense, then high frequency trading is not inflationary. A high-frequency trader would then be perfectly akin⁶ to a trader on futures’ markets who buys and sells contracts on oil, currencies or whatever securities but consistently unwinds his positions before the maturity date (i.e. never gets delivered with the underlying assets nor pays for any of those assets). Such traders consistently trade claims on future goods but never wait for the maturity of the future contract. This cannot lead to the over-issuance of property rights.

The story, however, does not end here. Up to now, we explained without further explanation that high frequency trading is not inflationary if trades are “treated legally and contractually as future transactions”. Such proviso is of utmost importance. Confusion may indeed come from the fact that what has been here described as future transactions is usually, in textbook explanations of the phenomenon, described as spot transactions. What if trades that are factually futures (as they are paid for and delivered only at an end-of-day settlement date) were to be treated legally and contractually as spot? Or, in other terms, what if an inconsistency in the legal framework exists, so that delayed settlement is the norm for transactions legally considered as spot? Once again, we must specify that the issue whether trades are treated as future or as spot under various legal systems or jurisdictions is a complex one and is not discussed in the present paper, as our focus is on theory only.

In such a case, a high-frequency trader buying a security during the day (to be delivered at the end of the trading day) could possibly engage in other operations involving property rights on a present security – not only claims on property rights on future

⁶ One slight difference is that one party usually has to pay a present premium in order to enter a future transaction. This, however, is not a necessary element of a future contract. The only payment that a high-frequency trader has to make – like any other trader – is the trading fee to the exchange platform.

securities –, for example by pledging such security as collateral. Until either the settlement date or the date the position is liquidated, there would be two seemingly legitimate owners of the exact same security. Such a case would clearly result in an over-issuance of property rights that are not backed by actual physical securities (i.e. inflation in a broad sense). Similarly, assume that a seller is able to use intraday the cash he is supposed to be delivered only at the settlement date (say, a few hours later) – for example to repay a maturing debt – then such cash must be considered as *ex nihilo* created fiat money, as no one renounced yet to this quantity of money in the present. Once again, this would merely be an over-issuance of money titles, i.e. inflation in Mises' sense.

CONCLUSION

This article offered a theoretical examination of high-frequency trading, focusing particularly on whether it creates additional property rights that are not backed by actual securities (or *ex nihilo* created money). This is likely to occur as high-frequency traders can buy and sell large amounts of securities without virtually any cash or securities endowment in the first place. One key feature for a conceptual understanding of high-frequency trading is that it exploits the lag between the time trades are agreed and the time they are paid for and settled. In turn, high-frequency trading as it is practiced nowadays would essentially disappear if clearing and settlement were to be implemented in real time.

Whereas the time lag between the execution of a trade (i.e. the matching of a buyer and a seller) and its settlement has long been virtually irrelevant for human action as it could not be exploited – or only to a very limited extent –, the advent of electronic trading platforms and of computerized trading algorithms progressively enabled exploiting such lag to a greater extent. What used to be considered as spot transactions without any major conceptual difficulty could no longer fit into the stylized description of a spot transaction, i.e. a transaction where payment and delivery occur virtually at the same time as the agreement on prices and quantities. Given that powerful computer techniques enable exploiting smaller and smaller lags (nowadays a few microseconds), the dichotomy between spot and future transactions has to be re-thought. Faced with the continuum problem, we argue that the distinctive criterion which ultimately matters is not the physical time lag that almost necessarily exists between trade agreement and delivery, but whether this lag is meaningful for human action – or, eventually, for algorithms executing models designed by humans. In that regard, all transactions usually regarded as spot can only be treated conceptually as futures with the advent of high-frequency trading techniques (of course, as long as the *institutional* lag between trade execution and delivery is maintained).

Turning to a legal analysis of high-frequency trading, we show that – in a system where settlement is delayed – the issue whether it is inflationary ultimately depends on whether it is treated legally as spot or future. If high-frequency trades are properly dealt with as futures – i.e. not as an exchange of property rights on goods, but as claims on

property rights on goods – then no inflationary consequences follow. This implies, for example, that traded securities cannot be pledged as collateral before they are physically delivered. On the contrary, if high-frequency trades are considered legally, contractually or factually as spot, then there exists over-issuance of property rights (or inflation), even though it is for short time periods.

Following the above analysis, two research directions are to be outlined for future work. First, we set a theoretical framework indicating under which legal arrangement high-frequency trading may or not have inflationary consequences, i.e. lead to an over-issuance of property rights. A survey of the existing legal frameworks in the United States or in Europe would be highly valuable so as assess the extent to which nowadays' high-frequency trading practices are inflationary or not. Second, from a theoretical perspective, the framework set out above could be extended to the study of another controversial market practice, namely naked short-selling. Naked short-selling occurs when a security is shorted before being first borrowed or located. A legal issue therefore is whether it is fraudulent in that one is selling something he does not own in the first place. This practice could be fruitfully analyzed not as the shorting of a security but as the shorting of a claim on a security, therefore as a future.

REFERENCES

GOMBER, Peter, ARNDT, Björn, LUTAT, Marco, UHLE, Tim. 2011, *High-Frequency Trading*, Goethe Universität.

JARNECIC, Elvis, SNAPE, Mark. 2010, An analysis of trades by high frequency participants on the London Stock Exchange, *Working Paper*, June.

MISES, Ludwig von. 1996 [1949], *Human Action*, Fox & Wilkes, San Francisco.

MISES, Ludwig von. 1980 [1912], *The Theory of Money and Credit*, Liberty Fund.

ROTHBARD, Murray. 2001 [1962], *Man, Economy and State*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.

SEC (Securities and Exchange Commission). 2010, *Findings Regarding the Market Events of May 6, 2010*. Staff report.

SWINBURNE, Kay. 2010, *Trading in Financial Instruments: Dark Pools and HFT*.

TEORÍA DEL CRÉDITO DE MISES, DESARROLLADA

Jorge Bueso Merino
Ilustre Colegio de Abogados de Valencia
jorgebueso@icav.es

RESUMEN

Retomando tres ideas primordiales de “*Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*” de Mises (1912), se plantea una teoría del crédito sobre la base de tres *elementos más simples* (interacciones).

Se estudian los efectos de una nueva transacción de crédito (en el margen) según se realice:

- a) Integrando el principio de propiedad: Lo que en principio es un juego de suma positiva sólo para las partes, el proceso social tentativa y tendencialmente lo generaliza
- b) Excepción: Un aumento en la cantidad del bien dinero supone un juego de suma cero (objetiva)
- c) “Desconsiderando” el principio de propiedad: No sólo ve disminuida su utilidad quien sufre el fraude o la violencia (juego “con resta”), sino de forma indirecta toda la sociedad.

Se señalan dos maneras de desacoplar los efectos disruptivos de la falta de integración del principio de propiedad-libertad:

- circunscribir la aplicación de la fuerza o el fraude a un perfil concreto de persona, cuando además los no incluidos se perciban “a salvo”
- retrasar, o enmascarar, la percepción de la misma por los agredidos-perjudicados

Y se propone un marcador de la evolución de la integración de dicho principio en las relaciones entre las personas de una comunidad.

PALABRAS CLAVE

Teoría del crédito, Mises, intercambio, escuela austriaca, oferta monetaria

RESUMEN

Retomando tres ideas primordiales de “*Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*” de Mises (1912), se plantea una teoría del crédito sobre la base de tres *elementos más simples* (interacciones).

Se estudian los efectos de una nueva transacción de crédito (en el margen) según se realice:

- d) Integrando el principio de propiedad: Lo que en principio es un juego de suma positiva sólo para las partes, el proceso social tentativa y tendencialmente lo generaliza
- e) Excepción: Un aumento en la cantidad del bien dinero supone un juego de suma cero (objetiva)
- f) “Desconsiderando” el principio de propiedad: No sólo ve disminuida su utilidad quien sufre el fraude o la violencia (juego “con resta”), sino de forma indirecta toda la sociedad.

Se señalan dos maneras de desacoplar los efectos disruptivos de la falta de integración del principio de propiedad-libertad:

- circunscribir la aplicación de la fuerza o el fraude a un perfil concreto de persona, cuando además los no incluidos se perciban “a salvo”
- retrasar, o enmascarar, la percepción de la misma por los agredidos-perjudicados

Y se propone un marcador de la evolución de la integración de dicho principio en las relaciones entre las personas de una comunidad.

PALABRAS CLAVE

Teoría del crédito, Mises, intercambio, escuela austriaca, oferta monetaria

ABSTRACT

Unfolding Mises' Credit Theory

Working on three seminal ideas from Mises (1912) “*Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*”, a credit theory on the basis of three *simplest elements* (interactions) is presented.

The effects of a new credit transaction (in the margin) are studied, depending on how it is carried on:

- a) Including the property principle: That which begins as an addition game only for the players, it becomes a general trend by means of the (in a tentative way) social process
- b) Exception: Increasing the money supply involve an objective zero-sum game
- c) “Not including” the property principle: There is a decrease in utility not only for the person injured by the fraud or violence (subtraction game) but each and every one indirectly.

Two ways for mismatching the disruptive effects implied in not including the property-liberty principle are signalled:

- to apply force or fraud only to a definite person profile, when those not included in such profile consider themselves to be “safe” from that
- to delay, or hide, the perception of the lesion by the injured persons

And a sign is proposed for checking the evolution of the interpersonal relationships (in a community) related to the integration of the property-liberty principle.

KEY WORDS

Credit theory, Mises, choice, austrian school, money supply

TEORÍA DEL CRÉDITO DE MISES, DESARROLLADA

1.- INTRODUCCIÓN:

1.1) Antecedentes (la escuela austriaca):

Carl Menger nos explica en el prefacio de su *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (Principios de Economía) de 1871 el método que se propone utilizar (que le llevaría a descubrir la ley de la utilidad marginal decreciente, resolviendo la paradoja del valor), origen de la revolución marginalista-subjetivista:

This is the ground on which I (we) stand. In what follows I have endeavored to reduce the complex phenomena of human economic activity to the simplest elements that can still be subjected to accurate observation, to apply to these elements the measure corresponding to their nature, and constantly adhering to these measure, to investigate the manner in which the more complex economic phenomena evolve from their elements according to definite principles. (Menger 1871: 46-47)

En “*Human Action; A Treatise on Economics*” (Mises 1949), Ludwig von Mises *replantea* la teoría desarrollada por Menger explicitando su estructura lógica, centrada en la acción humana (caracterizada por el propósito) electiva individual –*choice*- ante medios escasos en relación a *sus* fines deseados (subjetivos, diferentes para cada persona, y desconocidos). Lo que en Menger es empírico-inductivo, de lo más sencillo a lo más complejo, Mises “lo expresa” como deductivo, un todo derivado, deducido, del concepto integrado de acción humana, con sus implicaciones lógicas.

Si bien no existe en Mises (ni en Menger) una teoría del crédito explicitada y completa, sí que apunta en su *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel* (Mises 1912; Teoría del dinero y los medios de pago), con carácter accesorio, sus elementos básicos: su naturaleza, y la diferenciación de las *transacciones* de crédito en dos grandes grupos. Aquí nos proponemos hacer patente ese núcleo, e intentar desarrollarlo en la dirección que marcó Menger en 1871.

Mises publicó este libro en 1912, mientras se veía inmerso, de la mano de un creciente estatismo, en un transcendental proceso histórico de transmutación de la naturaleza de la

institución “dinero”, que llevará desde el patrón oro metálico hasta el actual dinero “por decreto”, pasando por las promesas de pago en oro incumplidas por los bancos. Para intentar explicar qué estaba sucediendo, Mises *considera como “dada” la actividad bancaria de la época*, centrándose en los efectos que provoca la emisión de medios fiduciarios por parte de los bancos sobre la capacidad adquisitiva del dinero, y otros efectos que se siguen. Así explicaba Lionel Robbins la estructura del libro en 1934, en su Introducción a la traducción inglesa:

Commencing with a rigid analysis of the nature and function of money, it leads by a highly ingenious series of approximations, from a discussion of the value of money under simple conditions in which there is only one kind of money and no banking system, through an analysis of the phenomena of parallel currency and foreign exchanges, to an extensive treatment of the problems of modern banking and the effects of credit creation on the capital structure and the stability of business. [...] I know few works which convey a more profound impression of the logical unity and the power of modern economic analysis. (Mises 1981: 20)

1.2) Mises: Naturaleza del crédito

Mises caracteriza la naturaleza de las *transacciones* singulares de crédito en el capítulo 15, sección 3: *The Bank as Issuers of Fiduciary Media*, como un paréntesis o preludeo necesario para poder explicar el objetivo último de su libro:

To comprehend the significance of fiduciary media, it is necessary to examine the nature of credit transactions.

Acts of exchange, whether direct or indirect, can be performed either in such a way that both parties fulfill their parts of the contract at the same time, or in such a way that they fulfill them at different times. In the first case we speak of cash transactions; in the second, of credit transactions. A credit transaction is an exchange of present goods for future goods. (Mises 1912: 296)

Luego, en un sentido amplio, entenderemos por crédito todo intercambio de bienes o servicios en que la contraprestación de una de las partes se “retrasa en el tiempo” conforme con lo acordado, en vez de realizarse “a la vez” -simultáneamente-. Y en un

sentido más concreto, el intercambio de bienes presentes por bienes futuros. Gary North complementa a Mises en “Mises on money”:

We now have Mises’s definitions of money (the most marketable commodity) and credit (the exchange of present goods for *hoped-for* future goods). (North 2012: 17)

1.3) Mises: Dos clases de crédito

También distingue Mises entre dos grupos de *transacciones* de crédito, a la vez que señala que tal distinción debe ser el punto de partida de cualquier teoría del crédito, y muy especialmente para entender la influencia que éste ejerce sobre los precios dinerarios:

Credit transactions fall into two groups [...] On the one hand are those credit transactions which are characterized by the fact that they impose a sacrifice on that party who performs his part of the bargain before the other does -the forgoing of immediate power of disposal over the exchanged good [...] In their respective valuations both parties take account of the advantages and disadvantages that arise from the difference between the times at which they have to fulfill the bargain. [...]

The second group of credit transactions is characterized by the fact that in them the gain of the party who receives before he pays is balanced by no sacrifice on the part of the other party. [...] This fact at first seems puzzling, even inexplicable [...] Nevertheless, the explanation is not very difficult if we take into account the peculiarity of the goods involved in the transaction. [...] If a creditor is able to confer a loan by issuing claims which are payable on demand [...] He could confer credit in this form free of charge [...]

For the first group the name *commodity credit* (*Sachkredit*) is suggested, for the second the name *circulation credit* (*Zirkulationskredit*). (Mises 1912: 296-297)

Así mismo, expone que para que tales “claims” puedan realmente circular (y actuar “económicamente” de modo idéntico al dinero, sin descuento –como si fueran bienes presentes-), se requiere unos condicionantes previos:

While all other credit transactions may occur singly and be performed on both sides by persons who do not regularly occupy themselves with such transactions, the provision of credit through the issue of fiduciary media is only possible on the part of an undertaking which conducts credit transactions as a matter of regular business. Deposits must be accepted and loans granted on a fairly considerable scale before [...] [It presupposes...] a large circle of customers of the same bank [...] Fiduciary media can therefore be created only by banks and bankers; (Mises 1912: 301-302)

2.- DESARROLLO DE LA TEORÍA DEL CRÉDITO DE MISES

2.1) Planteamiento de base: Los elementos “más simples”...

Cuando consideramos a *cada persona* (con su innata capacidad creativa, movida y motivada por la consecución de sus propios fines, con sus valoraciones subjetivas en relación a éstos y a los medios con los que cree poder alcanzarlos) interactuando económicamente con otras personas, los *elementos más simples que pueden ser sometidos aún a adecuada observación*, son sus *preferencias efectivamente demostradas* (Herbener 1997). Aquí, la perspectiva de Mises, en tanto que lógica de la elección, nos permite adicionalmente distinguir tres clases de “*elementos más simples*” (interacciones o cambios interpersonales):

- Juegos de suma cero (objetiva) en que la ganancia de uno significa la pérdida de otro. Característico de los juegos de azar.

- Juegos de suma positiva (subjetiva: todos ganan, nadie pierde): Característico del intercambio voluntario.

- Juegos “con resta”: Característico de los cambios interpersonales en que media fraude o violencia por parte de alguien.

Precisar cuando nos encontramos ante uno u otro *elemento más simple* es crucial para poder entender los efectos (relaciones de causa y efecto (Menger 1871:51)) que se siguen a partir de cada uno de ellos, y así poderles *aplicar la medida correspondiente a su naturaleza*.

Pero antes vamos a intentar deslindar algunas de las características principales de estos tres tipos de juegos: Lo que caracteriza a los *juegos de suma cero*¹ es que la suma de todos los bienes implicados que cambian de manos en el juego no varía, sólo varía su distribución entre los participantes. Y en algún caso –como veremos- no es la suma de bienes lo que no varía, sino la utilidad objetiva que éstos en conjunto tienen, lo que es constante.

Por otra parte, debido a la naturaleza subjetiva de la utilidad, sabemos por inferencia lógica que las dos partes implicadas en un *juego de suma positiva* aumentan su utilidad según la ven *ex ante*, pues cada uno de ellos asigna mayor valor a lo que ha acordado recibir que a lo que él ha acordado entregar a cambio. Pero no podemos saber ni cuál es ni cuanto ha aumentado la utilidad de cada persona concreta, ni mucho menos la suma, pues la utilidad subjetiva no es una magnitud cardinal (sino ordinal), ni es cognoscible, ni aditiva, ni comparable entre personas distintas (tampoco lo es para una misma persona en tiempos diferentes). (Mises 1812: 51-62)

Aquí se plantea la disyuntiva de si en todo intercambio “libre” (“libre” en sentido laxo) estamos ante un juego de suma positiva, o únicamente lo estaremos en aquellos casos en que, *además, se respeta la propiedad*, no sólo de los contratantes, sino *también de terceros*. Y cobra plena relevancia el hecho de que se consideren efectivamente “*todos los efectos*, lo que se ve y lo que no se ve” (Bastiat 1850), incluido aquellos que aparecen más retrasados en el tiempo.

¹ Obsérvese que el hecho de la suma cero no tiene nada que ver con la utilidad o valoración subjetiva de cada uno de los participantes, ni se ve afectado por la voluntariedad en la participación, o porque se ejerza por alguien violencia o fraude (piénsese en una partida de azar “amañada”).

2.2) Efectos de la aparición de un nuevo intercambio voluntario simultáneo; idem de un nuevo contrato o transacción de crédito, según se produzca:

2.2.1) Integrando el principio de propiedad (juego de suma positiva):

Cada nuevo intercambio voluntario simultáneo de bienes o servicios presentes mejora la posición de las dos partes. Cuando los beneficios y los costos de tal transacción y sus consecuencias quedan “íntegramente” entre las partes contratantes (sin externalizar costes a terceras personas), estamos ante un *juego de suma positiva (alguien mejor, nadie peor)* (Ayau 2007; Herbener 1997).

Cuando estamos ante un nuevo contrato de crédito (o intercambio interpersonal *intertemporal*) voluntario ocurre lo mismo, siempre que, igual que en el caso anterior, los beneficios y todos los costes de tal transacción, *así como la asunción plena de un eventual incumplimiento de la contraparte*, y “todas las consecuencias” negativas que resulten sean asumidas de forma efectiva e “íntegra” entre ambas partes contratantes (en ello consiste lo que denominamos *principio de propiedad –o libertad responsable-*).²

Para ello se requiere de cada parte que sólo implique en su acción, y circunscriba el rango de sus respectivas decisiones a los límites (y que éstos estén bien definidos y delimitados (Schaffer 2009) de los recursos que le son propios, sobre los que tiene capacidad de disposición, y en cuanto tiene capacidad de disposición: Ver *Boundaries of Order* de Butler Shaffer (Schaffer 2009) para una visión integrada de la *propiedad* como *principio funcional* que genera líneas o patrones de un orden espontáneo emergente no diseñado -expresión misma de aquello que la vida es- al ser acogido por las personas en sus relaciones:

Respect for the inviolability of private property is the defining characteristic of a free market system. Only when individual owners assess their own risks and bear all the costs and benefits of their actions; only as they commit their own

² Obsérvese que aquí el elemento esencial no es que la otra parte cumpla, sino que “*quede todo dentro*” de las partes contratantes, incluido un eventual incumplimiento de la contraparte (que se asume en virtud de la confianza personal que nos merece a la hora de contratar con ella). Respecto a la incertidumbre inerradicable (Huerta de Soto 1992: 46-47) sobre el cumplimiento, es muy expresiva la frase expresada en (Ayau 2007: 47): “*Have we achieved job security in the Stone Age, we would still live in caves*”.

resources toward a desired end; and only when the range of their decision-making control is defined by the boundaries of what *they* own, can the self-disciplining nature of the marketplace function. (Schaffer 2009: 74-75)

Y, en general, podemos comprobar que de actuar ambas partes de esta manera, se produce un incremento de utilidad, no sólo subjetiva de los dos concretos contratantes (repartiéndose unos recursos dados y obligándose a determinadas acciones), sino de *toda* la sociedad (se matiza más adelante lo de “toda” en el primer párrafo del punto 2.3) de forma indirecta: Ver el libro de Manuel Ayau “Not a zero-sum game” (Ayau 2007) para una exposición sencilla de las repercusiones de largo alcance de la ley de asociación de Mises-Ricardo sobre las ventajas-costes comparativos. La productividad de conjunto se va incrementando de forma tentativa (por prueba y error) pues la perspectiva de intercambiar induce a cada persona a dedicar sus recursos y habilidades hacia aquello en lo que tiene una ventaja comparativa “relativa” mayor (esto es, un coste comparativo “relativo” menor), poniéndolos a disposición de los demás, reduciéndose a través de los intercambios el coste de oportunidad de todos y cada uno de los participantes, en términos objetivos, reales (ahorro de sus recursos propios, trabajo y tiempo) (Ayau 2007: 21-50).

Por ello, cuando alguien aparece en el mercado ofertando algún *nuevo* bien o servicio que resulta susceptibles de ser intercambiado, de acuerdo con las valoraciones subjetivas de quien lo oferta y quienes se planteen adquirirlo, en tanto que supondrá (en tanto que suponga) una nueva transacción (en el margen), constituye una expectativa de cambio o de mejora en la utilidad para todas y cada una de las personas (aunque siempre de manera tentativa, como proceso de prueba y error), y en cuanto se materialize en forma de intercambio o contrato voluntario que integre el principio de propiedad-libertad, lo supone de hecho.

2.2.2) Excepción a la regla anterior: Aumentos en la cantidad del bien dinero no aportan un aumento de utilidad a la sociedad como conjunto (juego de *suma cero*).

La regla anterior presenta una señalada excepción: cuando el *nuevo* bien o cantidad traído al mercado es de aquel tipo de bien que denominamos dinero. El motivo lo encontramos en que el bien dinero es una tercera categoría analítica separada, que no es

ni bien de capital, ni bien de consumo; de hecho, es posible tanto producir como consumir sin dinero (Mises 1912: 95-102).

La aparición de una nueva pepita de oro (o un nuevo billete impreso por el banco central -o apunte contable-) a la sociedad “como conjunto” no le aporta nada. Porque nos encontramos ante un juego o sistema *de suma cero*: la sociedad ve satisfecha la función que cumple el bien dinero como conjunto exista la cantidad de éste que exista (dentro de unos márgenes; márgenes que ya jugaron su papel a la hora de su emergencia como institución dinero en tal sociedad de manera competitiva). Subjetivamente tanto el minero como el cantinero, que le vende mejor su botella de whisky en subasta, valoran más la nueva operación *en el margen* (igual que en el caso genérico). Y sucederá probablemente lo mismo con algunos de los subsiguientes proveedores del cantinero o del minero. Pero a diferencia del caso genérico, aquí sí que existen perjudicados indirectos o perdedores: todos los que no se encuentran entre los primeros intercambios en que interviene la nueva pepita, que impacta los precios encontrándose los ellos –el conjunto de la sociedad- más elevados (con lo que todo, la ventaja y las desventajas de la nueva situación, queda “entre todos”, contratantes y *no contratantes*).

De la misma manera, la eliminación o disminución de la oferta de un bien de consumo o un bien de capital empeora a la sociedad como conjunto. Sin embargo no ocurre lo mismo si desaparece en el océano Pacífico una pepita o un galeón cargado de oro.³

2.2.3) “Desconsiderando” el principio de propiedad (juego “*con resta*”):

Cuando existe actuación fraudulenta o coacción (amenaza de violencia física) o violencia por parte de alguien, en estos cambios *no voluntarios* siempre existe obviamente (visto también *ex ante*) alguna persona perjudicada (subjetiva y objetivamente) en su utilidad, perjuicio que ni puede ser cuantificado, ni puede ser

³ En el caso de patrón oro metálico sí que existiría una ventaja parcial, en relación a aquella fracción de la nueva cantidad que afecta al precio (o capacidad de intercambio) del oro, en tanto viniera a suponer una rebaja del coste para destinarlo a la *función industrial* o no monetaria. En el caso del dinero *fiat*, sin embargo, tal eventualidad o fracción no existe.

compensado. Incluso un acuerdo voluntario *posterior* resarcitorio no cambia este hecho.

4

Cuando en el intercambio se utilizan bienes propiedad de un tercero, se daña a éste, incluso en el caso que no llegue a darse cuenta (por ejemplo cuando los bienes depositados por él le sean retornados antes de que se dé cuenta de que se le ha escamoteado su capacidad de disposición). Y más aún si no se los reponen, o se los reponen utilizando la propiedad de “otro tercero” –al que se le traslada el daño-. Así lo expresa Schaffer:

It is not that property trespasses can *produce* violence; they *are* violence, whatever the degree of force that is used. The property principle –in restricting the range of one’s actions to the boundaries of what one owns- precludes the use of violence. (Schaffer 2009: 320-323)

Cuando los costes, o los perjuicios derivados del contrato, no son asumidos por los contratantes, o son derivados por éstos a terceros, éstos se ven perjudicados en su utilidad. En el caso de las transacciones de crédito realizadas sin considerar el principio de propiedad, se da la circunstancia que, además, en las primeras fases “parece” que nos encontramos ante un juego de suma positiva, pero al pasar el tiempo, cuando los perjudicados se dan cuenta y reclaman sus bienes, todo *parece* reconducirse a un juego de suma cero; pero aún es peor porque estamos en realidad ante un *juego con resta* (y no únicamente ante una situación de incremento del dinero “in the broader sense” por la aparición de medios fiduciarios), en el que existen más presuntos propietarios que bienes, y aparece un proceso litigioso o tira y afloja para “redefinir” los (previamente escamoteados) derechos de propiedad de unos bienes reales que *parece* como si hubieran menguado. Es el caso de las crisis financieras recidivantes que padecemos.

⁴ Sin embargo no es difícil entender que, *a ojos del agresor-estafador*, se intente mostrar que una eventual suma y resta de utilidades podría resultar “positiva”, al menos *ex post* (e incluso también alegadamente en referencia al perjudicado-estafado-agredido) en tanto que pretendida justificación.

Y, en general, de no integrarse el principio de propiedad, se produce un decremento de utilidad, no sólo subjetiva del perjudicado, sino de toda la sociedad de forma indirecta (argumento *a contrario* del citado en (Ayau 2007: 21-50), por ir contra las repercusiones de largo alcance de la *ley de asociación de Mises-Ricardo* sobre las ventajas-costes comparativos). La productividad de conjunto se ve disminuida de forma brusca (prueba y error) por la *perspectiva defraudada* de intercambio mutuamente beneficioso, o la carga de costes o perjuicios “no debidos”. Cada persona ante este temor decide proteger o esconder sus recursos y habilidades (en vez de dedicarlos a aquello en lo que tiene una ventaja comparativa “relativa” mayor para ponerlos al servicio de los demás), en una espiral de *inhibición* social. Aumenta, al disminuir los intercambios voluntarios, el coste de oportunidad de todos y cada uno de los participantes, en términos objetivos, reales (aumenta el trabajo y el tiempo necesario para obtener los bienes o recursos que desea). Disminuye el número y la calidad de bienes y servicios en el mercado. Disminuye la expectativa de cambio o de mejora de la utilidad para todas y cada una de las personas.

2.3) Matización subjetivista; formas de retrasar o circuncibir los efectos lógicos derivados

Como son subjetivos de cada persona tanto los fines como la apreciación de los medios, para una persona dominada por los sentimientos de envidia, o cuyo fin subjetivo principal fuera acabar con el proceso de cooperación social e incremento de la división de trabajo-conocimiento, su apreciación del proceso sería la inversa. Sin embargo, las relaciones de causa y efecto continúan operando en el mismo sentido (e incluso él se “beneficiaría” de las mismas -en cuanto “medio” o instrumentos- en la medida que participara en intercambios voluntarios).

También es subjetiva, en cierta medida, la apreciación, o no, de una concreta situación de coacción o fraude a la que uno está (o puede estar) siendo sometido. Así, cuando alguien celebra un contrato en que la otra parte falta a la buena fe, tarda habitualmente un tiempo en percatarse de tal situación. Lo mismo puede ocurrir cuando alguien dispone de nuestros bienes mientras o en tanto no nos damos cuenta de ello. En la medida, y en tanto que, el perjudicado-agredido “no se da cuenta” de tal situación, o no se siente afectado en cuanto a sus móviles (estímulos, aspiraciones, o inhibiciones), las

consecuencias lógicas indicadas (en especial la operatividad de la ley de Mises-Ricardo “*a contrario*”) se ven retrasadas en el tiempo.⁵

De la misma manera, el efecto en cadena disruptivo del proceso social de las acciones en que media fraude, coacción, violencia, o, en general falta de respeto o integración del principio de propiedad-libertad-responsabilidad, puede verse mitigado o circunscrito si la fuerza o el engaño se hace recaer en exclusiva sobre un perfil concreto diferenciado de la población, en tanto se perciban “a salvo” el resto de las personas no incluidas en tal perfil. Este fenómeno es el que de verdad divide o clasifica a las personas en “clases sociales” (ver la parte sexta de La Acción Humana (Mises 1949: 712-857)).

2.4) Efectos sobre la capacidad adquisitiva del dinero (de una sociedad) de los dos grupos de transacciones de crédito señalados por Mises:

2.4.1) “Commodity credit” entre personas particulares que además respetan el principio de libertad-propiedad:

Cuando dos personas particulares celebran y ejecutan un *contrato de crédito* por el cual una de ellas cede a la otra por un tiempo determinado un bien presente real fungible de su propiedad (le transfiere la disponibilidad), con el compromiso por parte de quien lo recibe de entregar o devolver (aparte del precio acordado -en caso de no ser gratuito-), una vez vencido el plazo, el *tantudem*, esto es, otro tanto (la misma cantidad de la misma especie y de la misma calidad) que lo que recibió, se producen los efectos señalados en el anterior apartado 2.2.1.

Las demás personas compartimos a través de los intercambios voluntarios la mayor productividad resultante de que las personas y los bienes se empleen en aquello para lo cual poseen una ventaja comparativa relativa mayor. En el desarrollo mismo de este proceso la capacidad adquisitiva del medio de intercambio generalizado de esa sociedad se ve paulatinamente incrementada.

⁵ Lo cual supone, cuando se trata de transacciones de crédito, que se acumulen progresivamente los desajustes (...hasta que “aparecen” todos a la vez).

2.4.2) “Commodity credit” entre personas particulares cuando no se respeta el principio de libertad-propiedad:

Cuando en una *transacción de crédito* quien cede los bienes presentes no posee la propiedad o la capacidad de libre disposición de los mismos, o bien no quedan entre las dos partes contratantes todas las consecuencias negativas de tal transacción, o bien se daña a terceros de cualquier otra manera, no podemos conocer cual es la tendencia praxeológica, si aumenta o disminuye, la capacidad adquisitiva del dinero de esa sociedad.

2.4.3) “Circulation credit”:

Como indica Mises estas *transacciones* sólo pueden generarse por las entidades bancarias, que son las únicas que están en disposición de emitir medios fiduciarios que circulan (sin que se reclame la conversión de tal título en el bien real presente cuya propiedad supuestamente incorporarían) y cumplen de manera idéntica la función económica del dinero. Tal actividad (creación –y cesión a cambio de un precio- de funcionalidad de “intercambiador indirecto”, como privilegio personal del banquero, al margen y en sustitución del bien “real” dinero) disminuye la capacidad adquisitiva del dinero de tal sociedad.

2.5) A modo de conclusión: Con una mirada retrospectiva al proceso (no mecánico, sino tentativo y tendencial) o procesos señalados proponemos que la tendencia de cambio en el tiempo de la capacidad adquisitiva del dinero de una sociedad se nos aparece como un signo o marcador teórico de la evolución de la integración del principio de libertad-propiedad que se da en las relaciones entre las personas de tal sociedad, y las instituciones que les sirven de guía.

3.- HACIA UNA TEORÍA DE LAS INSTITUCIONES

Las instituciones, en tanto que fenómenos económicos más complejos que surgen históricamente a partir de los elementos más simples, merecen también un estudio teórico y evolutivo (y no exclusivamente histórico).

El término institución da cobertura a dos realidades claramente diferenciadas, si no contrapuestas. Por un lado, las instituciones espontáneas que emergen por prueba y

error e imitación de los intercambios voluntarios entre personas, producto evolutivo cuya funcionalidad es, a su vez, servir como *medio* o instrumento para nuevos intercambios (que Menger ejemplificó con el dinero (Menger 1871: 241-285). Y por otro lado están aquellas denominadas instituciones o “institucionalizaciones” que son reglas u organizaciones que se transforman en *fin*es por si mismos, y se imponen por la fuerza (Schaffer 2009: 10-11).

Como hipótesis de trabajo proponemos que las actuales institucionalizaciones bancarias pertenecerían a este segundo grupo, de diseño y planificación centralizada y control estatal, coactivas, que habrían evolucionado desplazando y sustituyendo en su función a las correspondientes instituciones espontáneas del mercado (Mises 1912; North 2012; Schaffer 2009; Huerta de Soto 1998).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AYAU, Manuel-F. (2007), “*Not a Zero-sum Game; The paradox of exchange*”, Universidad Francisco Marroquín
- BASTIAT, Frédéric (1850), “*Lo que se ve, y lo que no se ve*”,
- HERBENER, Jeffrey M. (1997), “The Pareto Rule and Welfare Economics”, *Review of Austrian Economics* 10, n° 1, pp. 79-106
- HUERTA DE SOTO, Jesús (1992) “*Socialismo, cálculo económico y función empresarial*”, Unión Editorial (4ª edición 2010)
- HUERTA DE SOTO, Jesús (1998), “*Dinero, Crédito Bancario, y Ciclos Económicos*”, Unión Editorial (3ª edición 2006)
- MENGER, Carl (1871), “*Principles of Economics*”, Ludwig von Mises Institute (ed. 2007)
- MISES, Ludwig von (1912), “*The Theory of Money and Credit*”, Liberty Fund (ed. 1981)
- MISES, Ludwig von (1949), “*Human Action; A treatise on economics*”, Ludwig von Mises Institute (ed. 1998)
- NORTH, Gary (2012), “*Mises on money*”, Ludwig von Mises Institute
- SCHAFFER, Butler (2009), “*Boundaries of Order; Private property as a social system*”, Ludwig von Mises Institute

**DOES THE SINGLE CURRENCY
MAKE EUROPE MORE COMPETITIVE?**

Dr. Philipp Bagus
Universidad Rey Juan Carlos. Profesor Contratado Doctor
Philipp.Bagus@web.de

RESUMEN

En este artículo analizamos si la moneda única hizo la zona Euro más competitiva. Describimos el efecto de la tragedia del euro y la conversión de los tipos de interés como dos causas combinadas de una divergencia de la competitividad en la zona euro. Así, la moneda única contribuyó a la deterioración de la competitividad en los países periféricos. Tratamos también el argumento que al largo plazo el euro como una aproximación al patrón oro podría hacer Europa más competitiva haciendo imposible devaluaciones. Concluimos que la diferencia principal es que no se puede imprimir oro mientras se puede imprimir euros para rescatar gobiernos insolventes generando una presión irresistible para la política monetaria y un riesgo moral.

PALABRAS CLAVES

Competitividad, Euro, BCE, patrón oro, zona euro.

ABSTRACT

In this article we investigate if the single currency has made Eurozone countries more competitive. We describe the tragedy of the euro effect and interest rate conversion as two combined reasons that caused a divergence in competitiveness. Thus, the single currency contributed to a deterioration of competitiveness in peripheral Europe. We also deal with the argument that in the long run the euro as a proxy of a gold standard could make Europe more competitive as it makes devaluations impossible. We conclude that the main difference is that gold cannot be printed while euros can be printed to bail out insolvent governments generating irresistible pressure on monetary policy and moral hazard.

KEY WORDS

Competitiveness, Euro, ECB, gold standard, Eurozone

INTRO

Does the euro make the Eurozone more competitive? Before the introduction of the single currency some people believed that the euro would promote growth and competitiveness (Hämäläinen 2000). However, the sovereign debt crisis in the Eurozone has profoundly shaken this belief. The peripheral countries of the Eurozone lack competitiveness. As a result, the Eurozone governments agreed in March 2011 on a new pact to promote competitiveness via structural and fiscal reforms (Euro Plus Pact).¹ In December 2011 an intergovernmental agreement (European compact) was made to introduce measures boosting competitiveness such as constitutional debt limits.²

In this article we argue that the lack of competitiveness of peripheral member states is neither a coincidence nor the inevitable consequence of an innate Mediterranean laziness or way of life per se. Rather, the lack of competitiveness has been the almost inevitable consequence of the institutional setup of the euro.

The Euro - A tragedy of the commons

When an actor uses a resource and does not assume all the costs of his action but externalizes some on third parties, we speak of external costs.³ A factory owner that pollutes without paying the privately owned lake of his neighbor externalizes part of his production costs on the lake owner. A tragedy of the commons is a special case of external costs. In the case of a tragedy of the commons more than one actor can use a resource and externalize costs on others. As a result the un-owned or commonly owned resource is overexploited.

¹ On the division among Euro members and non Euro member states see Charlemagne (2011). In this article member states stands for members of the Eurozone and non-member states stands for members of the European union that do not form part of the currency union.

² Originally a Treaty change was envisioned. However, Great Britain vetoed a Treaty change. Now, an intergovernmental agreement (European compact) is supposed to boost competitiveness of Euro members and non Eurozone members that are willing to sign. (Msnbc 2011).

³ For an analysis of external costs see Mises (1998, 651). The term “tragedy of the commons” was coined by Hardin (1968).

The setup of the Eurosystem resembles a tragedy of the commons (Bagus 2011). Member governments can exploit the purchasing power of the Euro for their own benefit externalizing the costs partially on others, i.e. all owners of the currency. In an indirect way all member governments can monetize their deficits thereby affecting users of the currency in other member states.

How does it work? When a member government spends more than it receives in taxes, it issues bonds for the difference to cover the deficit. An important part of these bonds are bought by the European banking system (mostly the national banking system.) Banks buy these bonds not only because they are encouraged to do so by their governments but also, and most importantly, because the ECB accepts them as collateral with the lowest haircut in its refinancing operations.⁴ In others words, banks buy governments bonds because they know that they can pledge them as collateral for new loans from the ECB. Thus, government bonds are almost as good as central bank money under the assumption that the ECB will accommodate refinancing demands.

The euro still survives because the analogy of the printing press and the Eurosystem is not perfect. Governments cannot print euros directly. They can only print government bonds. Monetization works only, if banks buy these bonds and the ECB accepts them as collateral for loans. Thus, there remain two main risks: Banks do not buy these bonds or the ECB does not accept them as collateral for loans. Banks might fear a default of the issuing country, the ECB may stop to accept them as collateral or just not accommodate demand for loans. However, the risk of a break in the monetization process is considerably reduced, because the Euro is a political project (Bagus 2010).

The Euro came with an implicit bailout guarantee by fiscally stronger countries and the ECB. The sovereign debt crisis has made this guarantee more and more explicit. The ECB has accommodated all demands for loans. Indeed, it provides unlimited liquidity against eligible collateral. The ECB has even lengthened the duration of its Long Term Refinancing Operations to three years to decrease roll-over risks for banks that pledge government bonds of longer maturities as collateral. Moreover, the ECB has lowered its

⁴ See Zeihan (2011) for the case of Dexia that was encouraged to buy debts from the Belgium government.

collateral requirements on governments bonds to support struggling member governments. Greek, Portuguese and Irish government bonds are accepted even if they are rated junk.

In order to make the monetization deal more attractive, in addition the ECB reduced interest rates at the end of 2011 even though price inflation in the Eurozone hovered around 3% which is above the ECB's official price inflation target. Furthermore, the ECB started to buy government bonds of struggling government on the secondary market in order to prevent their default. Governments themselves have bailed out governments of Greece, Ireland and Portugal and set up a rescue funds with the help of the IMF totaling €750 bn. In sum, setup of the euro as a political project has reduced considerably the danger of the monetization scheme.⁵

Interest rate conversion

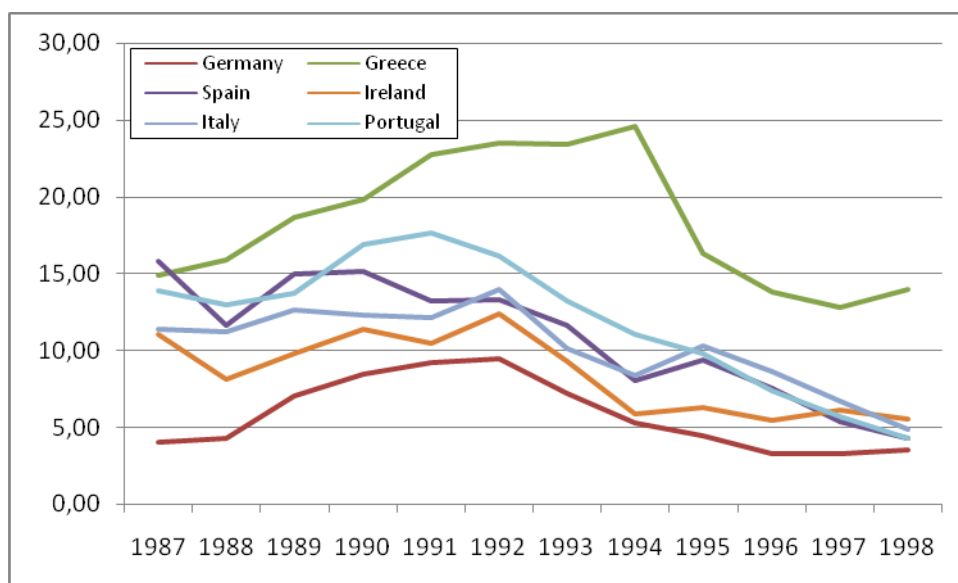
The implicit bailout guarantee that came with the euro as a political project also lead to a certain conversion of interest rates to the of level Germany (the country with the lowest risk).⁶ Due to the bailout guarantee the risk premium on government bonds was reduced. Moreover, the ECB was modeled after the Bundesbank and set up symbolically in Frankfurt. As a consequence, market participants expected that the ECB would pursue a monetary policy similar to the Bundesbank. Inflation premium came down.

The combined effect of a reduction of the inflation and risk premium made interest rates in the periphery converge to German rates and fall substantially. In addition, the ECB

⁵ The reader might justly ask why would there ever be a sovereign debt crisis if the monetization scheme works so smoothly and the Euro is a political project. The sovereign debt crisis started when market participants began to doubt the willingness of both the ECB and fiscally stronger governments (especially) Germany to maintain the project. The crisis persists because fiscal stronger states (especially Germany) resist bolder actions of the ECB or a transfer union. As mainly Germany subscribes peripheral debts, political changes in Germany may prevent a bailout of struggling governments. Indeed, private holders of Greek debt are supposed to suffer some losses. The summit of December 2012, however, did not agree to the German demand of automatic losses for creditors in new bailouts.

⁶ For the interpretation of the euro as carrying an implicit bailout guarantee see Arghyrou and Tsoukalas (2010), Browne (2010) or Samuelson (2010).

pursued an expansionary monetary policy. The low interest rates allowed for higher private and public debts than would have been sustainable with higher rates.



Graph 1: Three months interest rates.

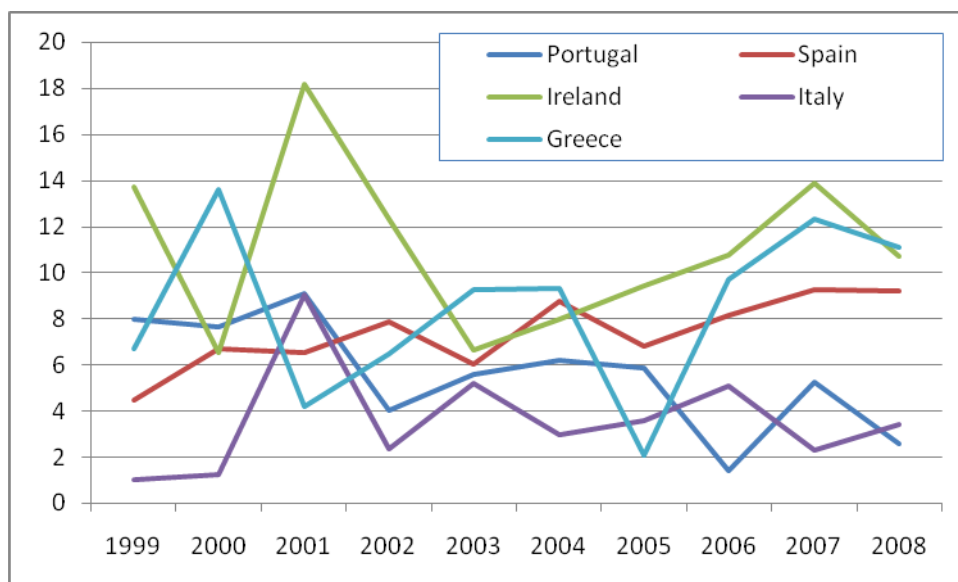
Source: ECB

Implications of the tragedy of the euro and interest rate conversion

The setup of the Eurosystem implies incentives for deficits, more precisely to run higher deficits than other member states. These perverse incentives were only slightly limited by the SGP and the danger that fiscally and monetarily more conservative states (especially Germany) would not fulfill their implicit bailout guarantee or even exit the euro. The most obvious consequence was an accumulation of debts in peripheral countries. Especially smaller countries that can easier be bailed out there is the incentive to live beyond their means through the monetization of deficits in the Eurosystem.

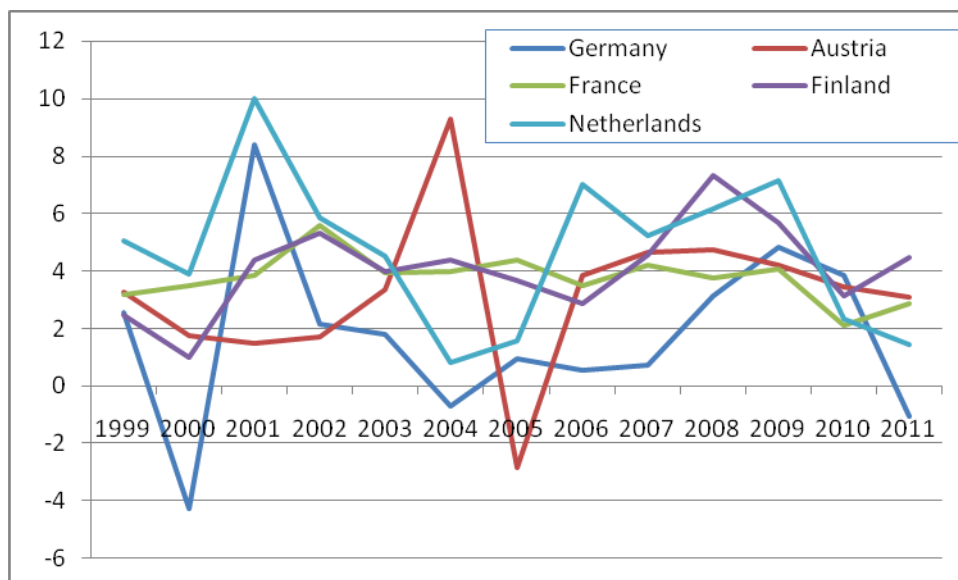
A more indirect effect addresses competitiveness as affected by the incentives generated by the Eurosystem. The Eurosystem incentivizes high deficits, i.e. more government spending than government tax revenues allow for. Through monetary redistribution the euro allowed for more real government spending in some countries on cost of other countries. In addition, lower interest rates caused by the implicit bailout guarantee and the promise of a Bundesbank like monetary policy allowed for higher deficits and thereby for higher government spending.

Thus, the Euro increased government spending above the level it otherwise would have attained. More government spending, in turn, implies that more resources are absorbed into the public area and not available anymore in the competitive private economy directed at the satisfaction of consumer wants. The result is a less competitive economy.



Graph 2: Increase in government spending in the periphery in percent

Source: AMECO



Graph 3: Increase in government spending in the core in percent.

Source: AMECO.

Government spending surged in the periphery after the introduction of the single currency (graph 3).

For some countries the increase in government spending did not imply big deficits. Ireland and Spain who experienced a housing boom did not suffer high deficits as public revenues increased also sharply.⁷ However, the increase in revenues was not sustainable but stemmed from bubble activity. Nevertheless, these countries increased spending vastly.

If at some point the bubble would burst and revenues plummet, the governments of these countries knew that they could make use of the monetary redistribution of the Eurozone and were implicitly backed by fiscally stronger nations. The euro made them spend as if there would be no tomorrow.

The guaranteeing countries, especially Germany, did not increase government spending as much as the peripheral countries for several reasons (see graph 3). Larger countries like France and Germany could not expect to be bailed out by the smaller, simply because of a lack of resources. Moreover, the fiscal and monetary tradition in Germany is different from the periphery's. After two hyperinflations the German population is very opposed to expansionary monetary policy and a sustainable budget is highly valued. Policy makers are aware of the connection between fiscal and monetary policy. Public debts and deficits tend to be inflationary and can even be hyperinflationary as 1923 and the years after the defeat in the Second World War have shown.

In addition, Germany and some other states are losing from monetary redistribution. As they had structurally lower deficits, monetary redistribution worked against Germans and also the German government. Real German government spending was affected negatively by the tragedy of the euro effect (TOTEF)⁸. Furthermore, interest rates were slightly higher than they otherwise would have been due to the implicit bailout guarantee.

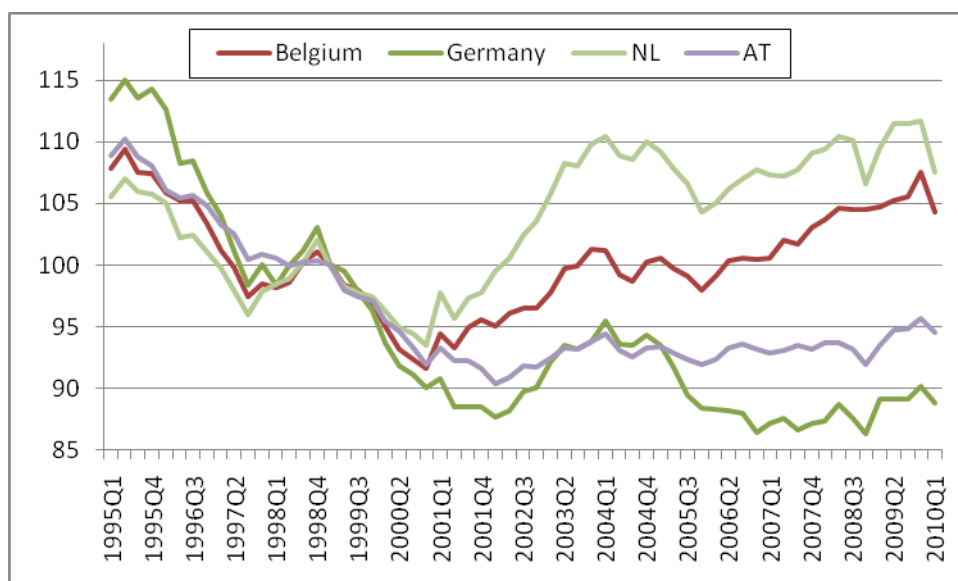
⁷ In fact, Spain and other countries had budget surpluses for some bubble years. Part of the surpluses, especially in Italy, were due to the interest rate conversion. As interest rates on public debt were reduced, countries had to pay lower interests on their debts. In any case, even if these countries had no deficit it is almost as if they tried very hard to have them as indicated by their increase in government spending, but failed due to the bubble, which of course has always been caused by the monetary policy of the institution that issues the euro.

⁸ TOTEF refers to the monetary redistribution by running higher deficits than other member states made possible by the setup of the Eurosystem.

Thereby, the fiscally less reckless governments were implicitly subsidizing the more reckless governments. In order to maintain the monetary subsidies and thereby the Eurozone the less reckless governments had to engage in some structural reforms in order to get their finances in order. They had to reduce their social spending relatively, and undertake structural reforms. The most famous example is the Agenda 2010 of German Chancellor Gerhard Schröder, a social democrat. The measures included deregulation of the labor market and a reduction of unemployment benefits and public pensions. Note that these reforms were implemented internally and not imposed from outside creditors.

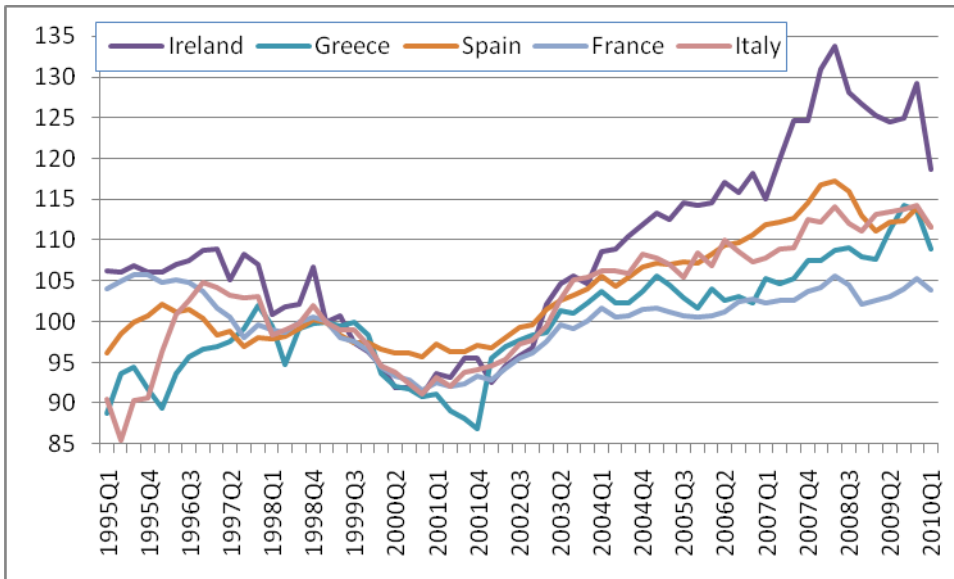
The result was an increase German competitiveness not only relatively to the periphery but also absolutely. This increase manifested itself in a fast recuperation from the financial crisis in 2008. We may say that TOTEF worked to the detriment of Germans but actually forced German politicians to spend less lavishly than the periphery and engage in structural reforms in the right direction. Competitiveness increased.

As a result of TOTEF, Germany gained in competitiveness and the peripheral countries lost (see graph 4 and 5).



Graph 4. Competitiveness based on unit labor costs in Germany, Austria, Belgium and the Netherlands.

Source: ECB.



Graph 5: Competitiveness in the periphery.

Source: ECB.

As you can see from graph 4 and 5, German and Austrian competitiveness measured by unit labor costs increased during the first years of the euro. In other core countries such as France, the Netherlands and Belgium unit labor costs only increased moderately. In contrast, competitiveness was reduced strongly in the periphery.

Is the Euro a proxy to a gold standard and thereby makes the Eurozone more competitive?

There is one final argument in favor of joining the Euro as elegantly pronounced by Jesús Huerta de Soto (2012).⁹ Once a nation has joined the single currency, it cannot devalue anymore its currency to regain competitiveness. The nation has lost its independent monetary policy. This loss may be regarded as beneficial for defenders of a gold standard where monetary policy is also eliminated.

⁹ A complementary argument of Huerta de Soto is that the problem was not the euro but the European Central Bank. It is true that the ECB had an excessive monetary policy. However, one cannot separate the euro from the institution that issues it. One cannot say that the ECB is a bad institution, yet the currency it issues is of a good quality. Indeed, it is the setup of the Eurosystem which makes the euro a problematic currency.

Once a country has joined the euro the only way to regain competitiveness is to reduce government spending and introduce structural reforms. Moreover, there will be pressure from the other countries (the fiscally more responsible ones) to pursue this road.

For instance, if Spain would not have had the euro, in the current crisis the government would most probably have devalued the peseta like it did in 1992-1993 to regain competitiveness instead of reducing governments spending or doing some minor structural reforms. This argument is admittedly one the strongest argument in favor of joining the Eurozone. However, the argument neglects some important aspects.

First, the euro was the main cause of high deficits and reduced competitiveness of Spain in the first place. It was only thanks to the euro that the Spanish government could indebt itself at such low interest rates. The euro with its bailout guarantee and monetary redistribution incentivized the accumulation of debts. Without the euro, therefore, no devaluation might have been necessarily to increase competitiveness in the first place.

Second, with the peseta Spain could not have accumulated so many debts. Markets would have demanded much higher interest rates long before. In other words, it was only the euro that allowed Spain to maintain so high real government spending for such a long time and thereby many distortions in the real economy. With the peseta Spain would have had to use its own central bank to finance its debt resulting in high inflation. Only TOTEF and the bailout guarantee allowed Spain to maintain so high real government spending, so high real wages and the expansion of the government sector. One could, therefore, argue that Spain would have had to introduce reforms and cut spending earlier than May 2010 when it did so pressured by other Eurozone members. In other words, without the euro Spain would have had to decide much earlier if it wanted true reforms or a devaluation. With the euro Spain can have both, no devaluation and no true reforms. Indeed, in 2011 the Spanish government spent 26% more than it received in taxes. For 2013 the Spanish government even projects an increase in government spending. There is no austerity in real terms which is made possible by the euro.

Third, the Euro simply is not a gold standard, because euro can be printed in order to bailout insolvent governments, while gold cannot. Moreover, it is quite likely that a

central bank cannot resist the political pressure when the majority of member states pressure of expansive monetary policy. Indeed, due to the interconnectivity of financial markets, banking systems and limits of bailout funds, a default of one country can lead to a chain of sovereign default. Thus, it is very likely that there are several countries that simultaneously pressure to use monetary policy to alleviate fiscal problems. The result of this pressure can be seen in the unorthodox monetary policy of the ECB. The ECB started to buy governments bonds on the secondary market, reduced collateral rules, reduced interest rates and pledged an unlimited bond buying all in support of fiscal policy. Monetary policy is in the hands of politics and can be manipulated by it as seen in the present crisis in contrast to gold.

Fourth, the political economy of a single currency for countries with independent fiscal policy does not imply restriction. It is more likely that countries collude to push for a more expansive monetary policy. Of course, politicians do make promises in exchange for bailouts – monetary and fiscal. However, politicians are experts in making promises that they later break. They have a strong incentive due to electoral reasons to deceive creditors by pretending to make real reforms without actually doing it. Reforms will not be a necessity as they would be in a gold standard. Rather there will be negotiation and watering down of reforms. As the euro is a political project, and there is the interconnectivity of financial markets, governments can always threaten to default if they are not bailed out.¹⁰ The moral hazard caused by bailouts and the possibility to print money is, therefore, very important. Under a gold standard these moral hazard would not exist.

Fifth, there exist conflicting views on monetary policy. There is surely a restriction on monetary policy, because there are more conservative countries such as Germany or the Netherlands that resist even more monetary expansion. The fiscal restriction if there is any is therefore not owed to a superior design of the euro, but rather to politics. The

¹⁰ Another way to capture creditor countries is through the TARGET2 system. Germany has accumulated important TARGET2 credits. A default of a member state would not only cause severe losses for German banks and financial institutions and through the EFSF or ESM, but also through losses for the Bundesbank through the TARGET2 system. TARGET2 shows another difference to a gold standard. In a gold standard import surpluses if not balanced by capital imports are paid by gold transfers. Nothing of this sort happens with TARGET2. Import surpluses lead to TARGET2 credits or debits that are never settled by the transfer of gold or other hard assets.

dynamics of these politics unfortunately likely lead to a collusion of politicians in favor of more inflation to the detriment of the populations. In fact, not even German politicians resist very strongly expansionary policy but just some German central bankers that still have support in the population. That leads us to the question: What would happen if Germany and the Netherlands left the Euro? Would the design of the euro still be restrictive fiscally? Most probably, there would be even higher inflation and no fiscal restraints. The only good thing of the euro from a Spanish perspective is that its course is slightly influenced by Germany.¹¹ But this influence is not guaranteed to last and has been reduced.

Sixth, even if deficits are reduced due to pressure from Eurozone members this may be only a short term victory against the growth of the state.¹² The euro leads to centralization. The danger of a transfer union, a central economic government and a European super state is growing. There can be made strong arguments that some parties behind the introduction of the euro, wanted the single currency so serve this end (Bagus 2010).

The harmonization and increase of tax rates in the wake of bailouts and “recommendations” from Brussels are already hinting in the direction of centralization. Thus, in the medium and long term government may grow in the Eurosystem and a European state might be installed. After the elimination of tax competition, taxes and government spending will increase. Then, the competitiveness of the new European central state will deteriorate.

From a long term perspective, the supposed discipline imposed by the single currency, the reduction of deficits in the wake of the sovereign debt crisis of 2010, and the abstention from devaluations may prove to be only a Pyrrhic victory for individual liberty from a long term perspective.

¹¹ While Germany is repeatedly outvoted in the council of the ECB, it still has more power than other states as it can threaten to exit the euro which would cause the failure of the whole project.

¹² Deficits are not only reduced by cutting spending but also by an increase in taxes. The increase in taxes implies a growth of the size of the state.

CONCLUSION

Due to its setup the euro generates perverse incentives. Joining the euro implies the great danger is to succumb to these incentives hoping to be bailed out and profiting from monetary redistribution by running deficits. The increase in government spending then reduces competitiveness compensated by the monetary redistribution to some extent. However, reduced competitiveness implies in the long run less growth and further dependence on other member states.

This danger can only be eliminated when the Eurosystem is reformed thoroughly. First, it must be forbidden for the ECB to buy or accept government bonds as collateral. Moreover, bailouts by governments should be forbidden. These reforms should be combined with harsher and automatic sanctions for government deficits. The ECB must regain its credibility through restrictive monetary policy and a stronger influence of Bundesbank philosophy. Only then, it would get more attractive to join and remain within the euro.

REFERENCES

- Arghyrou, Michael and John Tsoukalas. 2010. "The Escalating Greek Debt Crisis: What Has Been Happening and Where is it going?" Roubini Global Economics. May 6th. http://www.roubini.com/euro-monitor/258838/the_escalating_greek_debt_crisis__what_has_been_happening_and_where_is_it_going_
- Bagus, Philipp. 2010. *The Tragedy of the Euro*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- Bagus, Philipp. 2011. "The Tragedy of the Euro." *The Independent Review*, Vol. 15 (4), pp. 563-567.
- Browne, John. 2010. "Euro fiasco threatens the world." *Triblive*. July 18th. http://www.pittsburghlive.com/x/pittsburghtrib/opinion/columnists/s_690819.html
- Charlemagne. 2011. "The divisiveness pact". *The economist*. March 10th.
- Hämäläinen, Sirkka. 2000. What are the benefits of the single currency for competition and growth in the euro area?. Fall Meeting of the German-Finnish Chamber of Commerce, Hannover, 7 October 2000. Speech available at: <http://www.ecb.int/press/key/date/2000/html/sp001007.en.html>
- Hardin, Garret. 1968. The Tragedy of the Commons. *Science* (new series) 162 (3859):1243-48.
- Huerta de Soto, Jesús. 2012. "An Austrian Defense of the Euro". *Mises daily article*. June 22nd. <http://mises.org/daily/6069/An-Austrian-Defense-of-the-Euro>
- Mises, Ludwig von. 1998. *Human Action*. Scholar's edition. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- Msnbc. 2011. „Europe secures deal to save the euro. UK opts out.” December 9th. http://bottomline.msnbc.msn.com/_news/2011/12/09/9316439-europe-secures-deal-to-save-the-euro-uk-opts-out
- Samuelson, Robert. 2010. "Greece and the Welfare State in Ruins." *Real Clear Politics*. February 22nd. http://www.realclearpolitics.com/articles/2010/02/22/greece_and_the_welfare_state_in_ruins.html
- Zeihan, Peter. 2011. "Dexia Breakup Woes: What Happens During A Bank Bailout." *Economy Watch*. October 11. Available at: <http://www.economywatch.com/economy->

business-and-finance-news/dexia-breakup-woes-what-happens-during-a-bank-bailout.10-10.html

CRISIS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

Ana Hernández Colomina y Sergio Zubelzu Mínguez, “Efectividad de la política agraria comunitaria como instrumento para la competitividad del sector agropecuario español”

Ángel Fernández Álvarez, “Presupuestos Generales del Estado 2007-2012 y reducción presupuestaria para el crecimiento económico de España” Blanca Olmedillas Blanco,

David González Hernández, M^a Ángeles Fernández López, Yolanda Fernández Fernández, “El comercio de derechos en un entorno de crisis económica”

David Sanz, “La dinámica de las políticas keynesianas de demanda”

Domingo J. Saldaña López y Juan Moreno García, “Impacto de la burbuja inmobiliaria en la crisis de las HH.LL españolas y otros factores determinantes”

Enrique Sánchez y Santiago Sánchez, “¿Políticas de ajuste? Reflexiones sobre el inmovilismo de la política económica”

Ferran Brunet Cid, “Dilemas de la Gobernanza Económica Europea”

Javier Jorge y Ricardo Reier Forradellas, “La sanidad pública en España: crisis económica y reformas”

Joaquín Galván Vallina y M^a. Victoria Gutiérrez Duarte, “La orientación intervencionista de los organismos internacionales en la política de transporte público”

José Lorenzo Martín Arnaiz, “El impacto de la crisis en la política de cooperación en materia de educación”

José Lorenzo Martín Arnaiz, “El impacto de la crisis en la educación. Reacciones de la política educativa”.

José Manuel Núñez Pérez, “Desarrollo económico versus protección del medio ambiente: mantenimiento del equilibrio entre esas dos variables”

Miguel Ángel Pérez Benedito, “Análisis Contable de la Política Económica en España 2012”

Raquel Merino, “Ciclo económico, finanzas públicas y crisis monetaria”

**EFFECTIVIDAD DE LA POLÍTICA AGRARIA COMUNITARIA COMO
INSTRUMENTO PARA LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR
AGROPECUARIO ESPAÑOL**

Ana Hernández Colomina

Ingeniero Agrónomo. Consultor Empresarial

ana@anseringenieros.es

Sergio Zubelzu Mínguez

Ingeniero Agrónomo. Profesor Universidad Católica de Ávila

sergio.zubelzu@ucavila.es

RESUMEN

Desde sus orígenes la Política Agraria Comunitaria (PAC) se ha orientado al sostenimiento del sector agropecuario europeo principalmente mediante herramientas basadas en la intervención pública. Han pasado más de 50 años desde la primera referencia del Tratado de Roma a los objetivos perseguidos por la PAC y se están diseñando las nuevas estrategias de cara al período 2014-2020. En este artículo se ha analizado la eficacia de las medidas adoptadas hasta el momento para alcanzar los objetivos previstos.

PALABRAS CLAVE

Política Agraria Comunitaria, Sector Agropecuario, Intervención Pública, Competitividad, Estructuras Agropecuarias.

ABSTRACT

From its beginning CAP has been focused on improving agricultural sector mainly through public intervention. First time CAP objectives were written was in Treaty of Rome 50 years ago and now EU leaders are designing new strategies for 2014-2020 period. Paper analyzes the efficiency of policies carried out in order to achieve expected targets.

KEY WORDS

Common Agricultural Policy, Agricultural Sector, Public Intervention, Competitiveness, Agricultural Structure.

Los rasgos más relevantes de la PAC desde sus orígenes

La relevancia del sector agropecuario en la Unión Europea (UE) queda patente desde sus inicios. El Tratado de Roma cita la necesidad de instaurar una PAC cuyos objetivos se orientarían a garantizar precios razonables para consumidores, un nivel de vida equitativo para los productores, seguridad en los suministros, estabilidad en los mercados y un uso óptimo de los factores que propiciase la productividad agrícola (Lamo de Espinosa, 1998).

La PAC actualmente vigente se deriva del diseño efectuado en la denominada Agenda 2000 que completa los objetivos definidos en el Tratado de Roma y que alude a la mejora de la competitividad reduciendo los precios institucionales, a la producción de alimentos de calidad, la garantía de un nivel de vida e ingresos adecuados a los agricultores, la simplificación de la PAC, la diversificación de las actividades del medio rural y el fomento de prácticas respetuosas con el medio ambiente.

Posteriormente a la Agenda 2000 el Comisario Frank Fishler impulsó en el año 2003 la aprobación de una serie de normas que aún no formando parte de una reforma estructurada de la PAC sí que modificaron los cimientos de la intervención pública en el sector al materializar el desacoplamiento total de las ayudas respecto de la producción (pago único) pero manteniendo su modulación y ecocondicionalidad.

En la actualidad se está negociando los principios básicos del nuevo marco que regirá la PAC en el período 2014-2020. Las líneas en las que se prevé a día de hoy se basará el nuevo sistema de la PAC mantienen el esquema del pago único con un desacoplamiento parcial y con las limitaciones derivadas de las nuevas condiciones de modulación y ecocondicionalidad.

Las cifras del sector agropecuario en la Unión Europea y España

Desde los inicios de la aplicación de la PAC se vino comprobando su relevancia dentro de los capítulos de gastos del presupuesto comunitario, razón por la que prácticamente desde su puesta en marcha se ha visto inmersa en un continuo proceso de recorte presupuestario (Tamames y López, 2002).

Ciertamente la observación de las cifras referidas al presupuesto comunitario muestran tanto el peso de la partida referida a la PAC como su pérdida de relevancia. Si se indicia el presupuesto de la PAC al PIB de la UE (figura 1) se observa cómo se ha producido un descenso entre el 0,5 % en el año 1993 hasta el 0,43% en el año 2009 y el 0,33 % previsto para el año 2013 (Velasco Gámez et al, 2012).

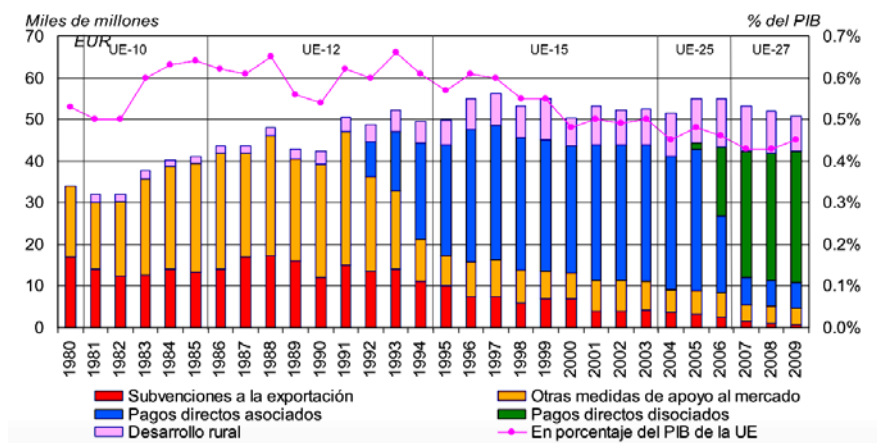


Figura 1. Evolución del presupuesto del PAC en función del PIB de la UE (Comisión Europea, 2012)

Referidas las cifras a los presupuestos comunitarios, la partida de gasto relacionado con la PAC representaba en el año 2009 el 41 % del total, aunque el descenso también queda patente desde el 75 % del gasto total que supuso en el año 1985 (Anania, 2009). Respecto del reparto del presupuesto de gasto de la PAC entre los diferentes países, España recibió en el año 2008 el 13,4 % del total referido a la UE de 27 miembros, mientras que el total de su producción representó en ese período el 11,3 % del total referido también a los 27 miembros (European Commission, 2009).

El reparto de los recursos entre cada una de las herramientas incluidas dentro de la PAC muestra una clara orientación a las medidas directamente relacionadas con la intervención en los mercados desde el inicio de la PAC, aunque desde 1992 las ayudas relacionadas con el desarrollo rural ganan peso y en el horizonte 2014-2020 los pagos directos desacoplados constituyen la herramienta más relevante (figura 2).

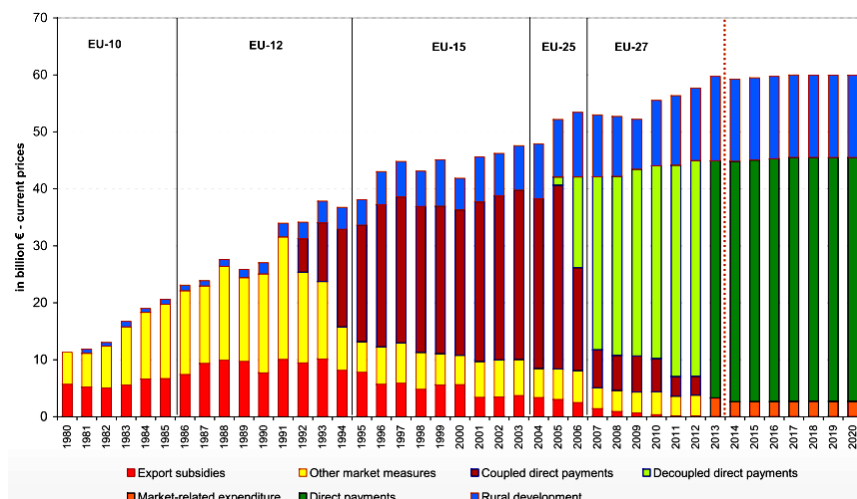


Figura 2. Reparto porcentual de los subsidios previstos en la PAC entre las diferentes herramientas de intervención (European Commission, 2012).

Si se desciende al detalle concreto de los importes percibidos por los agricultores referidos a los pagos directos, las cantidades totales ascendería a cerca de 300 euros por hectárea (Figura 3).

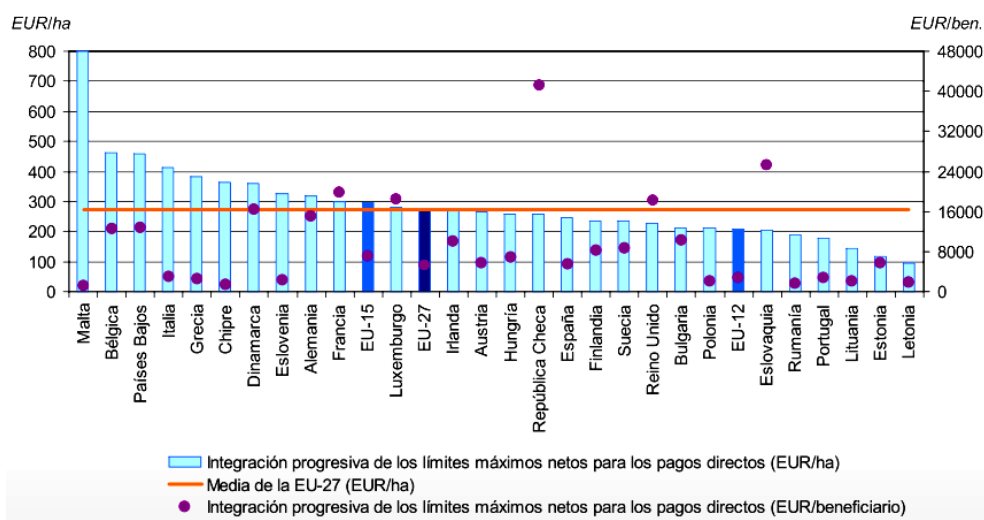


Figura 3. Pagos directos previstos por superficie y beneficiario (Comisión Europea, 2012).

Atendiendo a la relevancia del sector agropecuario directo sobre la economía nacional, obviando la producción de bienes públicos que tradicionalmente se le imputan a la agricultura (Atance y Tió, 2000), ésta viene a representar entre el 0,4 y 4,7 % del PIB nacional de los 25 estados miembros (Figura 4), ocupando España la tercera posición en cuanto a relevancia tras Grecia (EL) y Lituania (LT).

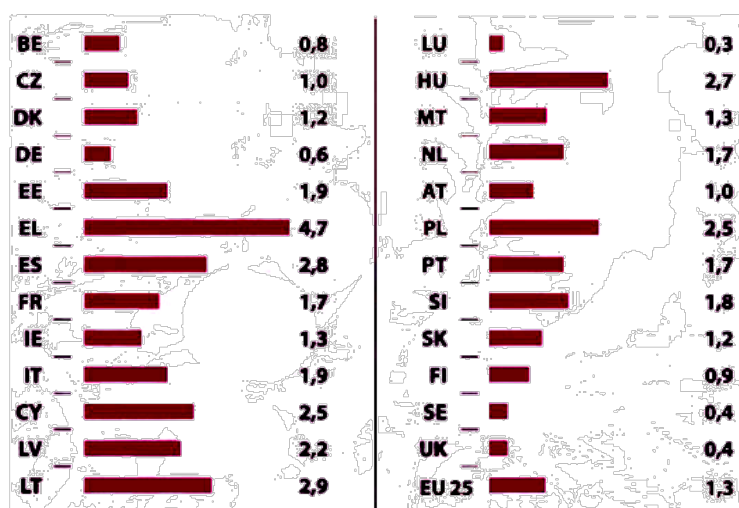


Figura 4. Porcentajes de participación de la actividad agrícola en el PIB nacional de cada estado miembro de la UE-25 (Comisión Europea, 2010).

Efectos de la PAC sobre las estructuras productivas

Ya se ha hecho referencia a la tendencia observada desde el nacimiento de la PAC a limitar el volumen de gasto que ha requerido. Tanto la figura 1 anterior como las cifras expuestas muestran un descenso de cerca del 50% referido al presupuesto de gasto de la UE desde 1985 y de cerca de un 20% respecto del PIB de la UE. Según los datos previstos por la Dirección General de Presupuestos de la Comisión Europea, la partida dentro la que se incorporarían la mayor parte de los desembolsos de la PAC tendría una participación en el total del presupuesto del 43 % para el horizonte 2014-2020. Bajo esta perspectiva de gasto, la contención parece haberse alcanzado, si bien las sucesivas incorporaciones de estados miembros complican el proceso de ajuste.

El desajuste entre oferta y demanda que tradicionalmente se ha venido manifestando mediante la aparición de ingentes excedentes de productos también ha sido otro de los objetivos considerados de forma implícita en las sucesivas versiones de la PAC. La UE tiende a medir el ajuste del mercado a través de su nivel de autosuficiencia (Comisión Europea, 2010), indicador cuyos resultados no muestran grandes variaciones concluyentes para prácticamente ninguno de los productos. Por ejemplo, para cereal, mantequilla, azúcar y vacuno las cifras han variado entre el 90 y el 105% para el año 1975 y el rango entre el 100 y el 120% del año 2005.

Los excedentes generados medidos según los volúmenes de almacenamiento público tampoco han sufrido grandes variaciones o, por lo menos, no muestran una clara tendencia en ninguna dirección como se observa de los niveles de almacenamiento público de cereales, carne de vacuno o mantequilla expuestos en la figura 5.

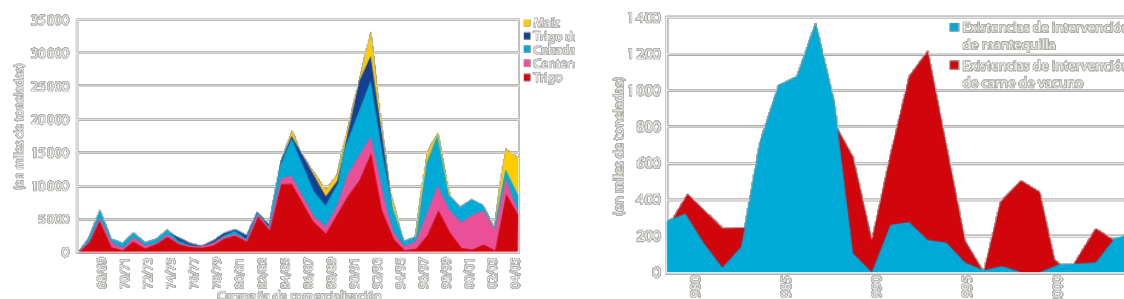


Figura 5. Almacenamiento público de cereales (izquierda) y mantequilla y carne de vacuno (derecha). Elaboración propia a partir de Comisión Europea (2010).

Esta falta de tendencia resulta llamativa a la vista de la relevancia que adquieren las medidas de intervención directa en los mercados cuyo peso ya se ha expuesto en la figura 2 y que han venido incluyendo ayudas directas a la producción, ayudas al almacenamiento, precios de intervención de mercados, precios de retirada de excedentes, restituciones a la exportación o aranceles a la importación, entre otros.

De entre los factores productivos implicados en la actividad agrícola el más relevante es la tierra. La Superficie Agrícola Útil se ha reducido en los últimos 20 en España cerca de un 7% (Compés y Álvarez-Coque, 2009b), mientras que la superficie agrícola censada por el INE ha descendido más de un 30% desde 1962 (MAGRAMA, 2012). Este descenso de las superficies producidas no se ha traducido en una mejora en la ordenación de los recursos.

Pero además, los rendimientos que se consiguen en España no supera los 200 euros por hectárea, cifra que contrasta con la holandesa que supera los 1.000 euros (figura 6) y que en todo caso se encuentra por debajo del valor medio para la UE-15.

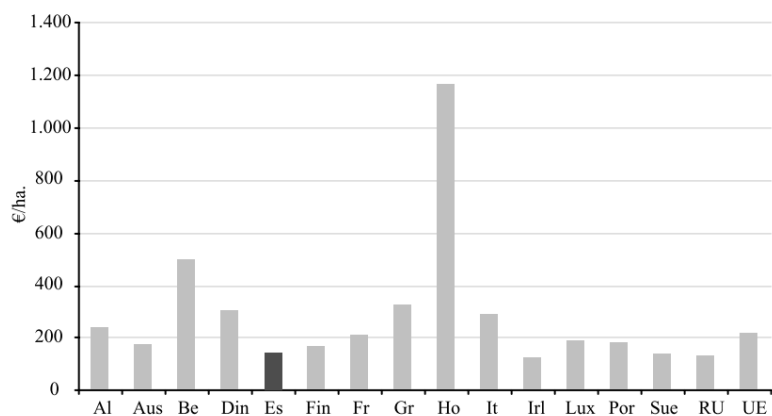


Figura 6. Productividad de la tierra en los países miembros de la UE-15 en el año 2006 (Compés y Álvarez-Coque, 2009b).

En realidad, gran parte de la superficie cultivada en España se incluye dentro de los sistemas extensivos en los que la tierra constituye el principal factor de la función de producción agrícola, al contrario que en los países del centro y norte de Europa. Este diferente sistema de explotación justificaría en parte las diferencias con respecto a Holanda. Sin embargo, los rendimientos en España son inferiores a los de otros países con sistemas de explotación similares como Italia, Portugal o incluso Grecia.

Si la intensificación en el uso de la tierra no es elevada cabe pensar que los ajustes procediesen por la vía del tamaño de las explotaciones. En España el tamaño medio de las explotaciones se incrementó en más de 50 ha de SAU por explotación entre los años 1985 y 2005 (el incremento porcentual entre los dos años referidos fue del 78% respecto de la superficie original), y la superficie media actual es la mayor de entre los países con sistemas agrarios mediterráneos como se observa en la figura 7.

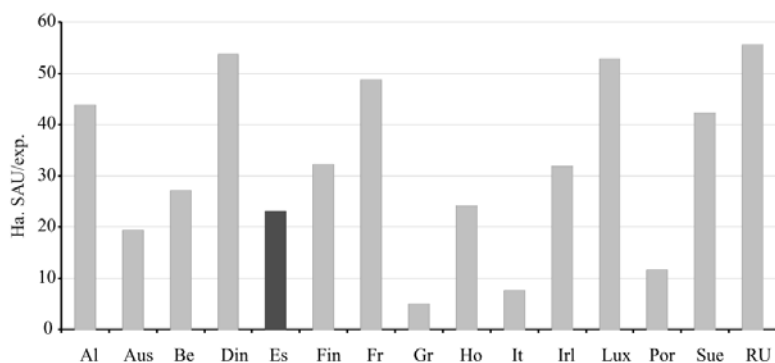


Figura 7. Tamaño medio de las explotaciones en los países miembros de la UE-15 en el año 2006 (Compés y Álvarez-Coque, 2009b).

Resulta significativo el mayor tamaño de las explotaciones en países en los que la disponibilidad de terrenos agrícolas es muy inferior y en los que la rentabilidad por unidad de superficie es superior a la española (figura 6) como ocurre con los casos de Holanda, Bélgica, Dinamarca o Luxemburgo.

Sin embargo, los datos referidos a superficie media son equívocos si se comparan con la Producción Estándar Total (PET) de las explotaciones, puesto que en España el 68,7% de las explotaciones censadas generaron menos de 15.000 euros, siendo el 6,6% las que superaron la cifra de 100.000 euros (elaboración propia a partir de MAGRAMA 2012), con lo que las economías de escala en la producción no están al alcance de muchas de las explotaciones.

El segundo factor de producción en cuanto a relevancia es la mano de obra. La cantidad de empleo agrícola se ha reducido de forma drástica desde el año 1986 observándose en España el cuarto mayor descenso de entre los miembros de la UE-15, tras Italia, Dinamarca y Grecia. El porcentaje total del descenso ha ascendido al 45,8%, lo que supone una tasa anual del 2,29%.

Este descenso de la cantidad de empleo se ha producido de forma paralela a un descenso también muy significativo de la población activa agraria, que representaba en el año 1985 un 14,84% de la población activa total y que en el año 2005 había descendido hasta un 5,6% del total (INE, 2005).

Las cifras anteriores tampoco son disconformes con la producción por cada trabajador calculada por Compés y Álvarez-Coque (2009b) y que se presenta en la figura 8. España se encuentra dentro de los valores intermedios, pero resulta menos de la mitad que la existente en países como Bélgica, Dinamarca u Holanda e inferior a la de Italia.

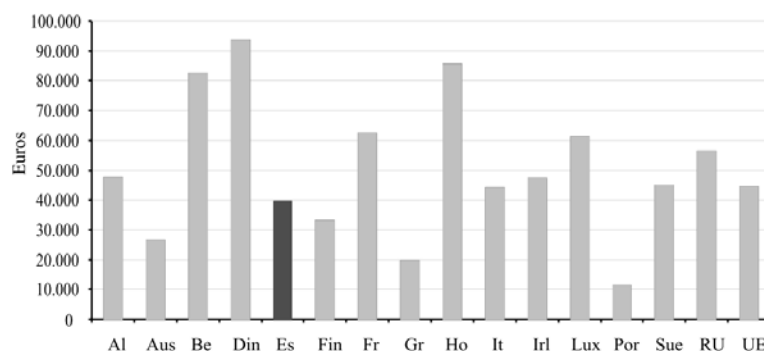


Figura 8. Producción por cada trabajador empleado agrícola en la UE-15 en el año 2006 (Compés y Álvarez-Coque, 2009b).

Las cifras referidas al nivel de inversión en la agricultura española son todavía más llamativas. Por ejemplo en el año 2005, el peso de la inversión agrícola en el total de inversión nacional y en relación al peso de la agricultura en el PIB español fue el menor de toda la UE-15, como se observa en la figura 9.

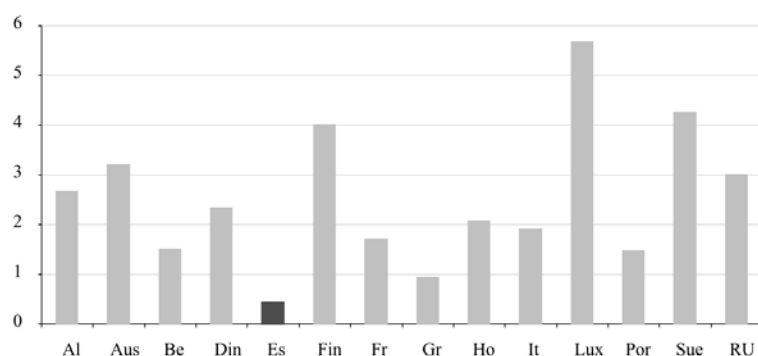


Figura 9. Peso de la inversión agrícola en el total en relación con el peso de la agricultura en el PIB en la UE-15 en el año 2005 (Compés y Álvarez-Coque, 2009b).

Si los parámetros analizados hasta el momento no permiten deducir la existencia de una estructura productiva eficiente, el comportamiento del sector exterior tampoco mejora la situación. Aunque las exportaciones se han incrementado en cierta medida gracias en parte al tirón del mercado comunitario, lo cierto es que la relación real de intercambio se ha venido deteriorando a una tasa que ha oscilado entre el 2 y el 3% desde el año 1986 hasta la actualidad.

Si se atiende a la influencia de las ayudas públicas previstas por la PAC, la figura 10 muestra la proporción que los pagos del FEOGA representan sobre el total de la producción agrícola dentro de la UE-15.

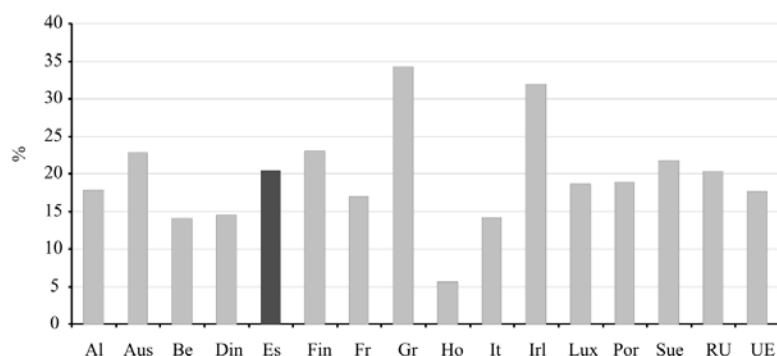


Figura 10. Pagos del FEOGA en relación a la producción agrícola total en la UE-15 en el año 2006 (Compés y Álvarez-Coque, 2009b).

España recibe un volumen de pagos superior al de la media de la UE-15 en relación a la producción y superior al de países con tasas de productividad muy superiores tales como Bélgica, Dinamarca u Holanda.

La consecución de los objetivos perseguidos por la PAC

En general puede asumirse que la consecución de los objetivos perseguidos por la PAC en España ha sido desigual.

De entre los previstos en el Tratado de Roma, la garantía de precios razonables para los productos agrícolas lleva aparejada una carga de subjetividad que no permite un análisis serio respecto de su cumplimiento. No existe un nivel razonable de precios que pueda ser definido mediante un Tratado ni instrumentado a través de normas que lo desarrollen.

Sí cabe sin embargo analizar la consecución del objetivo referido a la estabilidad de los mercados de productos agrarios y relacionarlo con la seguridad en los suministros.

Si la estabilidad de los mercados hace referencia a la estabilidad de sus precios, la teoría conduce a pensar que un mercado cerrado e intervenido no es la solución óptima para la producción de bienes expuestos a riesgos naturales, máxime cuando existen productos sustitutivos fuera del mercado intervenido que podrían suplir las posibles carencias derivadas de la ocurrencia de tales riesgos.

La PAC en lugar de estabilizar los precios favorece su volatilidad al modificar la demanda (limita la capacidad de decisión del consumidor) y la oferta (restringe la entrada de bienes producidos de forma más eficiente en el exterior).

Pero además la PAC permite la intervención directa sobre los precios por mucho que las nuevas estrategias vinculadas a la adecuación de las ayudas a las denominadas "caja ámbar" o "caja verde" consideradas en el seno de la Organización Mundial del Comercio traten de enmascararlo. La línea de ayudas relacionadas con el pago único no hace más que incrementar los ingresos de los agricultores lo que altera su función de beneficios y por tanto los niveles que definen su punto muerto.

Pero además los mecanismos de condicionalidad considerados por la PAC también distorsionan los precios al impedir el uso parcial de parte del factor tierra materializando una contraprestación que poco tiene que ver con el rendimiento que pudiera obtenerse de ella.

Los mecanismos de control de los intercambios con el exterior ya fuese mediante restituciones a la exportación, mecanismos arancelarios o acuerdos preferenciales también alteran los precios interiores y contribuyen a la volatilidad de los precios puesto que incrementan la rigidez y dificultan los ajustes ante variaciones de la oferta interior. Pero la experiencia también ha demostrado que la PAC no ha evitado la volatilidad de los precios en los mercados a la vista de la cantidad de crisis acaecidas consecuencia de las oscilaciones extremas observadas en gran parte de los productos agrícolas (García Azcárate, 2009; Lamo de Espinosa, 2008; Massot, 2008; Sumpsi, 2011).

El nivel de vida equitativo planteado como objetivo de la PAC desde el Tratado de Roma tampoco parece un objetivo razonablemente cumplido a la vista de los niveles de las cifras expuestas en los apartados anteriores. El descenso de la población activa agraria experimentado es indicativo de una búsqueda de oportunidades en sectores diferentes del agrario y motivado en parte por el descenso del volumen de empleo agrario y las características propias de la labor en las que a su vez influye un escaso nivel de tecnificación propiciada por la escasa inversión.

Lo anterior ha generado una modificación de la estructura social de las regiones vinculadas a la producción agraria puesto que la población activa descende y envejece debido a la búsqueda de otras oportunidades por parte de quienes acceden al mercado laboral. Esto incide como ya han apuntado otros autores en la aparición de una agricultura a tiempo parcial por parte de una fuerza laboral envejecida y poco propensa a la innovación empresarial (Sumpsi y Tió, 1988).

De forma complementaria a los elementos sociales que de forma indirecta son indicativos de la no consecución del objetivo de equitatividad, lo cierto es que la simple combinación de los rendimientos medios por unidad de superficie con el tamaño medio de las explotaciones en España indican un nivel de renta media esperada por explotación que no alcanzaría los 5.000 euros anuales y que bajo un prisma de análisis empresarial ni siquiera remuneraría el factor trabajo. Resultados que inciden en lo ya expuesto en relación a la PET de las explotaciones.

La referencia al cumplimiento de los objetivos vinculados con la productividad y el uso de los factores productivos parece clara a la vista de los datos incluidos en los apartados anteriores. La actividad agrícola en España no es productiva ni en términos absolutos a la vista del nivel de inversión y capitalización, ni tampoco en términos relativos comparada con otros países de la UE-15 con menos aptitud natural y con niveles de apoyo a la agricultura similares o inferiores a los españoles.

De entre los nuevos objetivos incorporados en las recientes revisiones de la PAC la diversificación de las actividades relacionadas con la actividad agrícola han generado un profundo debate relacionado con la multifuncionalidad de la actividad agrícola (Compés y Álvarez-Coque, 2009a). En realidad la complejidad de acotar las externalidades que la actividad agrícola genera complica también en cierta medida la comprobación de la existencia de la función de producción con junta que se le asume a la agricultura (OCDE, 2000), máxime cuando varios de esos bienes públicos dependen del contexto económico general en gran medida: nivel de empleo agrícola, capacidad de fijar población en el medio rural, actividades económicas complementarias (Atance *et al*, 2002). Además, no existen estudios concluyentes que demuestren la relación causal ni de dependencia entre bien agrícola principal y bienes públicos secundarios.

La preservación del medio ambiente como objetivo previsto para la PAC genera dudas en primer lugar en cuanto a planteamiento. La actividad agrícola sustituye los sistemas naturales por otros en los que el hombre resulta ser el agente decisor con lo que la bondad ambiental de esta actividad resulta cuestionable al menos desde esta perspectiva. Pero asumiendo que pudiese aceptarse una relación entre agricultura y preservación del medio ambiente, lo cierto es que la actividad agrícola en España consume el 60% del agua y el 3% de la energía nacional siendo además la responsable de un porcentaje próximo al 12 % de las emisiones de gases de efecto invernadero (MARM, 2011a). Estas cifras, teniendo en cuenta que el carácter mayoritariamente extensivo y el peso que representa la actividad agrícola en el PIB nacional (figura 4), no se corresponden con una actividad especialmente respetuosa con el medio ambiente.

El impulso de los productos de calidad dentro de la UE es otro de los objetivos que ha incorporado la PAC desde la Agenda 2000. Para potenciar tanto la producción de calidad como su percepción, la UE ha favorecido la adhesión de productos a unas marcas que certifican el origen (Indicaciones Geográficas Protegidas o Denominaciones de Origen Protegidas) cuya implantación dentro del sector agropecuario en los últimos años ha sido muy relevante. En España existían en el año 2011 un total de 174 figuras de protección geográfica que representaban el 14,76% del total de marcas de la UE-27 (MARM, 2010; MARM, 2011b). Sin embargo, el mercado interior resulta el más importante para los productos amparados bajo estas figuras en unos porcentajes que oscilan entre el 74 y el 100% según los tipos de productos.

CONCLUSIONES

Tanto la PAC concebida en el Tratado de Roma como la derivada de las posteriores modificaciones no han demostrado eficacia para alcanzar los objetivos previstos. Además, el montante que el gasto en la PAC viene representando históricamente una de las partidas más relevantes en los presupuestos comunitarios.

En España la situación del sector agropecuario tras más de 20 años de sostenimiento público de la actividad demuestra la incapacidad de la PAC para propiciar un sector eficiente y competitivo, siendo los resultados peores que en otros países con menor aptitud agropecuaria.

La eficiencia en el uso de los factores productivos es menor en España que en muchos de los países de la UE-15 y además el nivel de inversión es el menor de todos ellos con lo que la posición competitiva de la agricultura española no puede más que empeorar.

La tasa de retorno del gasto público procedente la PAC en la agricultura española es muy deficiente y no ha permitido mejorar la productividad del sector sino que ha contribuido a incrementar su dependencia respecto del sostenimiento público.

El objetivo que presenta cierto grado de cumplimiento es referido a los alimentos de calidad, siendo el único directamente relacionado con el mercado y las ventajas competitivas empresariales, que resulta ser el referido a la promoción de la calidad. Sin embargo, en España el principal mercado destino de estos productos es el interior y no ha propiciado la exportación.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES

- Anania, G (2009). EU agricultural policy from a long run perspective: implications from the evolution of the global context. BEPA workshop on Reflections on the Common Agricultural Policy from a long-term perspective. Brussels.
- Atance I, Tió C (2000). La multifuncionalidad en la agricultura: aspectos económicos e implicaciones sobre la política agraria. *Revista de estudios Agro-Sociales* nº 189.
- Atance, I, Bardají, I, Tió, C (2002). La multifuncionalidad de los espacios rurales de la Península Ibérica. *Actas del IV Coloquio Hispano-Portugués de Estudios Rurales*. Santiago de Compostela.
- Barceló, L.V. (1991), *Liberalización, ajuste y reestructuración de la agricultura española*. MAPA, Madrid.
- Comisión Europea (2010). *La Política Agrícola Común en Detalle*. Comisión Europea. Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural. (Versión electrónica: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/capexplained/cap_es.pdf).
- Comisión Europea (2012). *Comunicación sobre el futuro de la PAC. La PAC al horizonte del 2020: responder a los retos futuros en el ámbito territorial, de los recursos naturales y alimentario*. Comisión Europea. Dirección General de Agricultura. (Versión electrónica: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/communication/index_en.htm).
- Compés, R, Álvarez-Coque, JM (2009a). *La reforma de la PAC del 2013 y estrategias negociadoras para España* (Versión electrónica: <http://www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/portal/export/sites/default/comun/galerias/galeriaDescargas/cap/politica-agraria-comun/documentos-home/raulcompesclopez.pdf>).
- Compés, R, Álvarez-Coque, JM (2009b). *La reforma de la PAC y la agricultura española: alternativas y oportunidades para España*. Observatorio de Política Exterior Española. Documento de Trabajo 40/2009.
- European Commission (2009). *Member States Fact Sheets 2009*.
- European Commission (2012). *The CAP towards 2020. Legal proposals*. DG Agriculture and Rural Development. European Commission
- Fernández Torres, JR (2000). *La Política Agraria Común. Régimen Jurídico de la Agricultura Europea y Española*. Aranzadi. Navarra.

García Azcárate, T (2011). Apuntes sobre la Política Agrícola Común de la Próxima Década. En Lamo de Espinosa, J (2011). Coordinador. Colección Mediterráneo Económico: "El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global". Fundación Cajamar.

INE (2005) Encuesta de Población Activa 2005. Instituto Nacional de Estadística.

Lamo de Espinosa, J (1998). La Nueva PAC de la Unión Europea. Editorial Encuentro Ediciones. Madrid.

Lamo de Espinosa, J (2008). La agricultura española en perspectiva. Papeles de economía nº 117.

MAGRAMA, (2012). Avance Anuario de Estadística 2011. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio ambiente. (Versión electrónica: <http://www.magrama.gob.es/es/estadistica/temas/estad-publicaciones/anuario-de-estadistica/default.aspx>)

MARM (2010) Datos de las Denominaciones de Origen Protegidas e Indicaciones Geográficas Protegidas de Productos Agroalimentarios. Dirección General de la Industria Agroalimentaria. Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino.

MARM (2011a). Inventario de emisiones de Gases de Efecto Invernadero de España e Información Adicional. Años 1999-2009. Comunicación a la Secretaría del Convenio Marco sobre Cambio Climático y Protocolo de Kyoto. Dirección General Oficina Española de Cambio Climático. Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino.

MARM (2011b) Calidad diferenciada en los alimentos: DOP e IGP. Análisis y prospectiva. Serie Agroinfo nº 22. Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino. NIPO: 770-11-004-3. Versión electrónica: http://www.magrama.gob.es/es/ministerio/servicios/informacion/AyP_serie_AgInfo_n%25C2%25BA_22_Calidad_Diferenciada_tcm7-187056_tcm7-196038.pdf

Massot, A (2008). La PAC tras el Health Check. Papeles de Economía nº 117.

OCDE (2000) La multifuncionalite: Elaboration d'un cadre analytique. Dirección de Mercados, OCDE. París.

Rodríguez, JJ (1996). Globalización de los mercados y crisis agraria: perspectivas para la agricultura andaluza. ETEA, Córdoba.

Sumpsi JM (2011). Volatilidad de los mercados agrarios y crisis alimentaria. Revista de Estudios Agrosociales y Pesqueros nº 229. Madrid.

Sumpsi, JM, Tió, C (1988). La Política agraria Comunitaria y su impacto regional en España. Papeles de economía española nº 34.

Tamames, R y López, M (2002). La Unión Europea. Alianza Editorial. Madrid.

Velasco Gámez, R, Vilar Hernández, J, Puentes Poyatos, R (2012). Implicaciones de la PAC 2014-2020 para el sector Oleícola. Comunicación XIV Reunión Economía Mundial Internacionalización en tiempos de crisis. Universidad de Jaén.

**PRESUPUESTOS 2007-2012 Y REDUCCIÓN DEL GASTO PÚBLICO PARA
EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE ESPAÑA ⁽¹⁾**

Ángel Fernández ⁽²⁾

angel.fernandez.madrid@gmail.com

-
- 1 Es responsabilidad exclusiva del autor cualquier error u omisión en el texto.
 - 2 Copyright © 2012 by Ángel Fernández. Universidad Complutense de Madrid. Departamento de Historia e Instituciones Económicas I. El autor está preparando su tesis de investigación para la obtención del título de Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Se agradece la ayuda del catedrático Jesús Huerta de Soto (Universidad Rey Juan Carlos) y del profesor Juan Ramón Rallo (Universidad Rey Juan Carlos) en la revisión preliminar del presente trabajo.

RESUMEN

En primer lugar, se estudia el tamaño del Estado analizando la **composición de las políticas de gasto público en los Presupuestos Generales del Estado de los años 2007 a 2013**, dado que los datos de las partidas de gasto público muestran como no se ha reducido el gasto de las administraciones publicas del Estado central, de las Comunidades Autónomas y de las Entidades Locales hasta el nivel requerido para lograr controlar el endeudamiento sin necesidad de tener que realizar subidas de impuestos que son perjudiciales para la eficiencia dinámica de la Economía y, adicionalmente, en el peor de los escenarios fiscales, también tener que recurrir a la préstamos y rescates financieros por las instituciones financieras internacionales.

En segundo lugar, el estudio explica la **estructura productiva del capital según la Escuela Austriaca de Economía** y razona, incluyendo referencias y bibliografía de estudios previos, cómo las **subidas de impuestos son perjudiciales para el crecimiento económico**, porque se disminuye el ahorro privado previo que permite acometer las inversiones para producir los bienes de órdenes superiores que caracterizan a las economías más desarrolladas.

En tercer lugar, se explica como todavía existe una urgente necesidad de implementar un **Plan de Austeridad que reduzca el gasto público en España**, de modo serio y responsable, que requiere: 1) recortar y eliminar partidas presupuestarias para sostener las administraciones públicas en el medio y largo plazo, 2) implementar reformas estructurales que lleven a presupuestos equilibrados, 3) facilitar el control por la Intervención General del Estado, y 4) interponer barreras legislativas que eviten el aumento del tamaño del Estado con políticas intervencionistas que propugnan déficit público y endeudamiento sin límites.

PALABRAS CLAVE

Crisis Financiera, Política fiscal, Hacienda Pública (presupuesto), Déficit, Deuda Soberana, Administración Pública, Crecimiento económico, Economía política.

Clasificación JEL: G01, H30, H61, H62, H63, H83, O40, P16.

1. INTRODUCCIÓN

El presente estudio analiza la disminución del crecimiento económico por la expansión de la intervención estatal como el principal error teórico que se está produciendo en las democracias parlamentarias³ y que es responsable de que España y, de modo general, Europa sean poco competitivas y, década tras década, consigan menores tasas de crecimiento en comparación con las áreas económicas de los países emergentes como, por ejemplo, los conocidos como BRICKS (Brasil, Rusia, India, China, Corea del Sur y Sudáfrica)⁴, en donde el intervencionismo económico se da con menor grado de coacción y, por tanto, la función empresarial se desarrolla con mayor grado de libertad.

En este primer apartado, se señalan algunos conceptos económicos fundamentales para entender cómo opera el crecimiento en un orden extenso, complejo y abierto de colaboración humana o, si se prefiere, en una sociedad civilizada.

En el segundo apartado, analizamos la evolución de los presupuestos públicos de España durante la democracia y, específicamente, los presupuestos de los años 2007 a 2012 como ejemplo de la insostenibilidad de los actuales niveles de gasto público y, por tanto, del excesivo tamaño del Estado en Europa, si bien puede realizarse un estudio similar en países que presenten similares características institucionales.

Como complemento teórico de lo anterior, se explica la estructura productiva del capital en el apartado tercero y se muestra como las subidas de impuestos perjudican la función

3 (Huerta de Soto, 2010, p.137-138). Como señala el profesor Huerta de Soto, el socialismo democrático o socialdemocracia abandona el objetivo de “socializar” los medios de producción para ejercer una creciente agresión sistemática e institucionalizada, especialmente en el área fiscal pero, también, en el área de “regulación” de los mercados, para igualar las “oportunidades sociales” y los resultados del proceso social. Sin embargo, las consecuencias teóricas de este socialismo (o intervencionismo) más “suave” inexorablemente aparecen a largo plazo, con independencia de que el órgano director (Gobierno) esté constituido o no por representantes del pueblo elegidos democráticamente.

4 Se están cumpliendo las predicciones sobre los cambios en el escenario económico mundial y, como resultado de la crisis iniciada en el año 2007, se están intensificando la tendencia observada por el célebre artículo “Building Better Global Economics BRICs”, publicado por Goldman Sachs el 31 de noviembre de 2001, que introdujo el acrónimo BRICs para referirse a la mayor competitividad y crecimiento económico de los países emergentes, que van captando una mayor cuota de mercado a nivel mundial en detrimento de los Estados Unidos de América y, principalmente, de la Unión Europea y de la zona Euro.

empresarial y, por tanto, ralentizan y, en el peor de los casos, paralizan la salida de la crisis económica que es lo que está ocurriendo precisamente en España.

Y, finalmente, en el apartado cuarto, se comentan los cambios estructurales, económicos e institucionales, que están íntimamente relacionados y que son la única alternativa que existe para recuperar el crecimiento económico en España. Nunca recurriendo a los aumentos del déficit público y el endeudamiento y, en última instancia, a las subidas de impuestos porque lastran el ahorro y la inversión privados. Y, siempre, impulsando condiciones de mínima intervención en los mercados porque se favorece la creatividad y la coordinación empresarial ejercida por millones de personas actuando en libertad.

Antes de proseguir, se debe señalar al lector que el presente trabajo parte de tres premisas esenciales para que se produzca el crecimiento económico en un orden extenso y complejo de colaboración humana que es lo que denominamos sociedad civilizada.

En primer lugar, se considera que la **acción humana**⁵ ejercida en libertad permite mayores niveles de prosperidad por medio de la maximización del intercambio de bienes y servicios en un territorio. Y la acción humana se considera equivalente al ejercicio de la **función empresarial**⁶ que se caracteriza por la aplicación por el ser humano de sus capacidades de creatividad y de coordinación que le permiten la búsqueda, la identificación y el aprovechamiento de las oportunidades de ganancia que existen en el entorno. Por tanto, el estudio parte de la premisa de otorgar la máxima importancia al ejercicio libre de la empresarialidad porque entiende que todo acto empresarial identifica, aprovecha y coordina la información de naturaleza tácita, dispersa, práctica y subjetiva que existe en el mercado y, además, crea y genera nueva información que se requiere para realizar el cálculo económico y ofrecer bienes y servicios para satisfacer las necesidades y circunstancias de las demás personas, creando de esta manera, espontánea e inconsciente, la vida en una sociedad civilizada; lo que contrasta con el colectivismo propio de las sociedades tribales y menos evolucionadas socialmente.

5 (Mises, 2009, pp. 11-29).

6 (Huerta de Soto, 2010, pp. 41-86). Se entiende la función empresarial como un proceso continuo de eficiencia dinámica que se caracteriza por la creatividad y la coordinación constantes y que, por tanto, requiere de ahorro privado para acometer las inversiones presentes y futuras en procesos de investigación y desarrollo, de innovación y de producción de nuevos bienes y servicios.

En segundo lugar, se advierte de la importancia del **marco institucional**⁷ para el libre ejercicio de la función empresarial dentro de un Estado de Derecho, digno de tal nombre, que proporcione el máximo nivel de protección tanto a la propiedad privada como a los contratos privados libremente consentidos, como instituciones jurídicas que proporcionan los incentivos necesarios para el desarrollo de la creatividad y la coordinación empresariales en un entorno de mínima coacción y violencia. Se considera que las instituciones deben favorecer una expresión correcta del **mercado libre o capitalismo**⁸: sin barreras comerciales, sin regulaciones intervencionistas y sin coacción gubernamental por medio de subidas de impuestos o bien por incrementos constantes y crecientes del déficit y del endeudamiento del Estado que significan más impuestos futuros y más coacción sobre el ahorro y la inversión de familias y empresarios.

Por tanto, se trata de que las instituciones favorezcan la **eficiencia dinámica**⁹, en cada momento y en cada lugar, proporcionando certidumbre jurídica y vital a las interacciones propias de la acción humana que son las responsables del crecimiento en Economía.

En tercer lugar, este estudio considera que el **socialismo** es un error teórico constituido por un sistema abstracto de pensamiento fuertemente arraigado en el pensamiento más arcaico y tribal del hombre, basado en conceptos como la “*solidaridad*”, el “*altruismo*”

7 (North, 1992, pp. 477-488). Douglass North indicaba que: “*Institutions are the rules of the game in a society; more formally, they are the humanly devised constraints that shape human interaction. Thus, they structure incentives in exchange, whether political, social, or economic*”. Se pueden distinguir entre instituciones formales (Constitución, leyes, reglamentos, contratos,...) e instituciones informales (normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta autoimpuestos,...).

8 Este trabajo académico, cuando se emplean los términos el mercado libre o el capitalismo, se refiere indistintamente al ejercicio libre de la función empresarial en un Estado de Derecho, digno de tal nombre (independencia judicial, garantías procesales, separación de poderes,...), y en condiciones de mínima coacción por parte de las autoridades públicas y de los agentes privados, para lo que se requiere que el tamaño del Estado (central, regional o local) sea lo más pequeño posible dentro de una estructura institucional que proporcione la estabilidad necesaria para ejercer la función empresarial, si bien capaz de dotar buenas condiciones de seguridad exterior, interior y jurídica al territorio en donde ejerza su jurisdicción.

9 (Huerta de Soto, 2012: p. 68). Tal y como indica el profesor Huerta de Soto en un trabajo publicado en el número de marzo-abril 2012 de la revista ICE: “*el criterio de eficiencia dinámica está indisolublemente unido al concepto de función empresarial...su elaboración nunca puede efectuarse en un vacío institucional o, dicho de otra manera, que el análisis teórico de la eficiencia dinámica es inseparable del estudio del marco institucional en el que se llevan a cabo los comportamientos empresariales*”

o la “redistribución” de la riqueza que pueden ser económicamente óptimos aplicados en grupos reducidos (como una tribu o una aldea) pero que dejan de tener sentido en los órdenes superiores de colaboración humana; en donde se transita desde la economía de subsistencia hasta el mayor crecimiento económico de las sociedades civilizadas mediante la acción humana basada en instituciones más complejas y sofisticadas, entendidas como patrones de comportamiento adquiridos en un lento proceso de evolución socio cultural como, entre otras, el respeto por la vida, la libertad, el lenguaje, la familia, la propiedad, los contratos, el comercio, el dinero, la banca o la empresariedad; que se transmiten, de generación en generación, en un proceso neurolingüístico situado a medio camino entre lo racional y lo irracional.

De ahí que se considere el socialismo como un **error teórico** propio de la innata arrogancia y de la soberbia racionalista del ser humano, que está históricamente predestinado a aflorar de forma recurrente¹⁰, bajo nuevas formas de intervencionismo¹¹ sobre la acción humana de millones de personas. La caída del socialismo real a partir del año 1989 en los países del Este de Europa fue un acontecimiento de primera magnitud que demostró lo acertado de la teoría de la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo, que defendieron los economistas Ludwig von Mises y Friedrich A. Hayek.

Sin embargo, la comunidad de científicos sociales sigue coqueteando con el intervencionismo y sigue sin avisar y advertir a los ciudadanos de los peligros derivados

10 (Hayek, 1997, p. 247 y ss.)

11 (Mises, 2009, pp. 313-314). El profesor Mises advertía sobre la recurrencia del error del socialismo: *“It is quite common nowadays to depreciate the capitalists and entrepreneurs. A man is prone to sneer at those who are more prosperous than himself. These people, he contends, are richer only because they are less scrupulous than he ... Now it is true that under the conditions brought about by interventionism many people can acquire wealth by graft and bribery. In many countries interventionism has so undermined the supremacy of the market that it is more advantageous for a businessman to rely upon the aid of those in political office than upon the best satisfaction of the needs of the consumers. But it is not this that the popular critics of other people’s wealth have in mind. They contend that the methods by which wealth is acquired in a pure market society are objectionable from the ethical point of view. Against such statements it is necessary to emphasize that so far as the operation of the market is not sabotaged by the interference of governments and other factors of coercion, success in business is the proof of services rendered to the consumers”*. Mises advierte no sólo contra el totalitarismo del socialismo “real” y del “fascismo” económico, sino también contra la amenaza del socialismo de mercado que merma el crecimiento económico y, también, conduce a la imposibilidad de cálculo económico a largo plazo.

del **socialismo de mercado**¹² que se identifica en los países cuando muestran un aumento prolongado en el tiempo del tamaño del Estado y, consecuentemente, de la hiperinflación legislativa y de las políticas de intervención estatal en el mercado. Como veremos a continuación, la constatación de este hecho académico nos permite considerar que el error teórico del socialismo sigue presente en Europa, porque el constante incremento de las atribuciones y del tamaño del Estado continúan presentes en la mente de la mayoría de los intelectuales y dirigentes de las democracias parlamentarias.

En definitiva, el estudio considera que el **socialismo o intervencionismo** es un error teórico que consiste en: “*la pretensión de coordinar la sociedad mediante la utilización sistemática de la coacción*”. Por tanto, se define el socialismo o intervencionismo¹³ como: “*todo sistema de agresión institucional contra el libre ejercicio de la acción humana o función empresarial*”¹⁴.

2. EL AUMENTO DEL GASTO PÚBLICO EN LOS PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO DE ESPAÑA

En este apartado, analizaremos el tamaño del Estado y la evolución del gasto público en España en los Presupuestos Generales del Estado de 2007 a 2012. Sin embargo, antes de abordar el análisis de los presupuestos públicos durante los últimos años, vamos a repasar brevemente como se originó la crisis financiera e inmobiliaria en España.

2.1. Origen de la crisis económica y financiera

12 (Huerta de Soto, 2010, p.265 y ss.). Es muy común entre los políticos vender al electorado una “solución competitiva” en la que, como comenta el profesor Jesús Huerta de Soto se trataría de “*lograr lo mejor de los dos mundos, el socialismo y el capitalismo, dando lugar a un <<socialismo de mercado>> que, en su forma más <<descafeinada>>, difícil sería de distinguir del socialismo democrático o socialdemocracia y que en su versión más <<original>> pretende lograr nada más y nada menos que la <<cuadratura del círculo>> en lo que se refiere a la solución de los problemas sociales*”.

13 Desde el punto de vista del estudio de las ciencias sociales, significa analizar el socialismo del modo más amplio posible, como teoría económica sobre la coacción institucional y sus efectos negativos sobre la función empresarial y, por tanto, sus perniciosos efectos sobre el crecimiento económico de los países.

14 (Huerta de Soto, 2010, p.25)

Desde la entrada en vigor del Euro como moneda fiduciaria en el año 2001, el Banco Central Europeo (BCE) instauró una política monetaria expansiva que suministraba crédito excesivamente “barato” a los bancos comerciales y a los gobiernos europeos, cuyos efectos económicos sobre el normal funcionamiento de la función empresarial fueron los siguientes:

1. La burbuja financiera tuvo su origen en la política monetaria expansiva iniciada por el Banco de España y aumentada con la entrada en la zona del Euro y el aumento exponencial en la oferta monetaria por parte del BCE. El crédito bancario a la construcción de viviendas¹⁵ en España fue en aumento desde el año 1993 y hasta el 2007. Y la expresión tangible de la burbuja financiera se pudo observar en la evolución de los precios de la vivienda¹⁶, especialmente, desde el año 1997.
2. La política monetaria expansiva dio lugar a un ciclo económico¹⁷ de larga duración y a una burbuja financiera que se infló de forma exponencial a partir de la adopción del Euro como moneda fiduciaria común en el año 2001 y, especialmente, por el incremento de la oferta monetaria del BCE con la imposición de bajos tipos de interés y la concesión de crédito ilimitado a los bancos comerciales de la zona Euro y a sus gobiernos. Se aumentó la masa monetaria por encima del ahorro que proporciona el incremento anual de la producción de bienes y servicios de la zona Euro y, por tanto, por encima de las necesidades de la economía real.
3. Lo anterior produjo una sensación psicológica colectiva de “*enriquecimiento*”, inducida por la oferta monetaria expansiva de los bancos centrales, que generó una burbuja financiera e inmobiliaria en los países europeos y, de modo especial, en aquellos como España, con una cultura menos desarrollada entorno a conceptos

15 (Rallo, J., 2007, pp. 13-23): “El crédito bancario a la construcción en España (1993-2007)”, Observatorio de Coyuntura Económica del Instituto Juan de Mariana, Madrid. Este estudio permite observar los datos sobre el crecimiento exponencial del crédito a la construcción de viviendas y, análogamente, del número de viviendas y edificios adquiridos.

16 (Rallo, J., Merino, R., y Martín, A., 2007, p. 4): “El crédito bancario a la construcción en España (1993-2007)”, Observatorio de Coyuntura Económica del Instituto Juan de Mariana, Madrid. Este estudio muestra datos concluyentes sobre el aumento exponencial de los precios de la vivienda observable desde el año 1997.

17 (Huerta, J., 2011, pp.277-313). El profesor Jesús Huerta de Soto explica la teoría austriaca del ciclo económico y los efectos de la expansión crediticia bancaria no respaldada por un aumento del ahorro.

financieros como, por ejemplo, el equilibrio presupuestario entre ingresos y gastos, el nivel de apalancamiento al contraer deudas, la liquidez necesaria para atender imprevistos, las garantías como respaldo en la concesión de créditos, la valoración correcta de las inversiones, o la importancia del ahorro personal para acometer las inversiones futuras.

4. Los agentes económicos, más o menos conscientes del riesgo que asumían, decidieron endeudarse a corto plazo para invertir a largo plazo, lo que provocó un descalce de plazos en el sistema bancario al quedar los créditos garantizados por activos poco líquidos y sobrevalorados y, por tanto, con efectos letales sobre la banca a largo plazo.
5. Los empresarios recibían créditos en condiciones muy ventajosas de las entidades financieras, lo que les inducía a iniciar inversiones más capital intensivas y más alejadas en el tiempo, situadas en las fases más alejadas de la estructura productiva del capital y en sectores como el inmobiliario donde los incrementos de precios y ganancias aparentaban no tener fin.
6. Análogamente, los consumidores recibían facilidades crediticias para proveerse de bienes y servicios que, mientras durase el crédito, permitía mantener un elevado estatus social, por encima de las posibilidades que permitían los ingresos anuales de la unidad familiar. De hecho, la política monetaria expansiva sólo se aprecia por los ciudadanos comunes vía la inflación de los precios y el encarecimiento del coste de la vida.
7. A comienzos del mes de agosto de 2007, las hipotecas “*subprime*” para adquirir bienes inmuebles (otorgadas a familias con bajos ingresos y sin el respaldo de garantías de calidad) desataron las alarmas entre los inversionistas internacionales y se pinchó la burbuja financiera e inmobiliaria, desatándose una crisis financiera¹⁸ de

18 (Rallo, J., Merino, R., y Bagus, P., 2007, p.38). Los bancos centrales implementaron planes conjuntos que intentaron seguir aumentando los créditos a los bancos comerciales con el objetivo de que fluyese liquidez hacia la inversión privada. Sin embargo, la incertidumbre financiera y la desconfianza de los inversores internacionales hacia los activos inmobiliarios (sobrevalorados), hicieron que la acumulación de liquidez se produjese en forma de oro y otras materias primas y, también, en forma de pagarés, letras y bonos del tesoro que están sirviendo para mantener el excesivo gasto público de las democracias parlamentarias de Europa y de los Estados Unidos.

primer orden en Estados Unidos, donde la Reserva Federal había realizado una política monetaria aún más relajada que la europea y, a continuación, en Europa, donde el Banco de Inglaterra y el Banco Central Europeo también intentaron generar crecimiento vía inflación de precios¹⁹.

La crisis económica y financiera, que se inició en el segundo semestre del año 2007, surge como consecuencia directa de las políticas monetarias expansivas de los bancos centrales que, en un entorno de dinero nacionalizado y de leyes de curso forzoso, aumentan los créditos sin el respaldo de un incremento equivalente del ahorro voluntario y permiten que se produzca un descalce de plazos entre el dinero prestado a corto plazo con el respaldo de activos que supuestamente se revalorizarían “*ab infinitum*”.

Con el aumento de la masa monetaria por parte de los bancos centrales se incita al incremento del gasto público y, por tanto, al aumento del tamaño del Estado. Adicionalmente, los bancos comerciales son inducidos a realizar políticas de mala “*praxis*” financiera que generan una sensación de riqueza en la sociedad y errores de cálculo económico de los agentes económicos con aumento constante de préstamos insuficientemente respaldados, por medio de activos sobrevalorados y, por tanto, de inversiones a largo plazo y en bienes más capital intensivos.

Se conduce de forma inexorable a una expansión o un “*alargamiento*” de los procesos de inversión en la estructura productiva del capital que adopta la forma de una burbuja financiera de tipo especulativo que genera graves errores de inversión en el ejercicio de la función empresarial que se orienta a bienes más intensivos en capital.

19 (Rallo, J., Calzada, G., y Merino, R., 2007, pp. 11-12). En todo proceso inflacionista existen ganadores y perdedores. Entre los ganadores se encuentran los deudores y, de modo preferencial, los gobiernos, puesto que reciben el dinero procedente de la expansión crediticia antes que nadie y pueden cumplir promesas electorales, aunque sean inverosímiles y utópicas, por medio de aumentos del gasto público y, por tanto, con incremento del tamaño del Estado y de la intervención pública. Entre los perdedores del proceso inflacionario se encuentran los acreedores, los ciudadanos y las empresas que menor relación tengan con el gobierno, porque los flujos monetarios adicionales les llegarán en forma de ingresos cuando la inflación de precios ya haya ocurrido y, por tanto, cuando su poder adquisitivo haya mermado como consecuencia del aumento de los precios.

El profesor Juan Ramón Rallo distingue tres burbujas que se generan por la política monetaria expansiva del Banco Central Europeo (BCE)²⁰. Una **burbuja financiera** que se crea por el exceso de disponibilidad de crédito que proporcionan los préstamos del BCE al multiplicarse las concesiones de los bancos comerciales. Una **burbuja productiva** que se crea al producirse mayores inversiones en las etapas más alejadas de la estructura productiva del capital al disponerse de préstamos que las posibilitan y que en la mayoría de los casos se vienen abajo en cuanto se pincha la burbuja financiera y se observa que existen activos sobrevalorados. Y, también, una **burbuja estatal** que se produce como consecuencia del aumento de los gastos del sector público de acuerdo con el incremento de la recaudación tributaria por la formación de las burbujas financiera y productiva.

Este estudio analiza la **burbuja estatal** por medio de la evolución de los presupuestos de las administraciones públicas y observa el excesivo tamaño del Estado en relación con el Producto Interior Bruto (PIB) de España, alcanzado como consecuencia de la política monetaria expansiva del BCE y de los excesos de las políticas presupuestarias, también expansivas, de los sucesivos Gobiernos hasta el año 2010 en el que se intentó un primer recorte presupuestario.

A largo plazo, la política monetaria expansiva iniciada por el BCE en el año 2001 ha desembocado en un estallido de la burbuja financiera y de la burbuja productiva y, por tanto, en una crisis económica y financiera que pone de manifiesto los errores de inversión y que se corrige por medio del desempleo, la desinversión, la liquidación y la reasignación de los recursos erróneamente asignados.

Sin embargo, el BCE proporcionó también una fuente de financiación a muchos Estados que, cuando estalló la crisis económica y financiera, pudieron sostener presupuestos públicos desequilibrados por medio del endeudamiento y, por tanto, han mantenido sus elevados niveles de gasto público y una **burbuja estatal** que, como veremos a continuación, en el caso de España sitúa el presupuesto público total en el **52'3 % del PIB** en el año 2012.

20 (Rallo, 2012). En el Capítulo VII de la obra “Una Alternativa Liberal para Salir de la Crisis” se incluye, también, un cuadro con las medidas liberales que deberían adoptarse para pinchar las burbujas y lograr introducir el país por la senda del crecimiento económico mediante el impulso de la función empresarial en mercados desregulados.

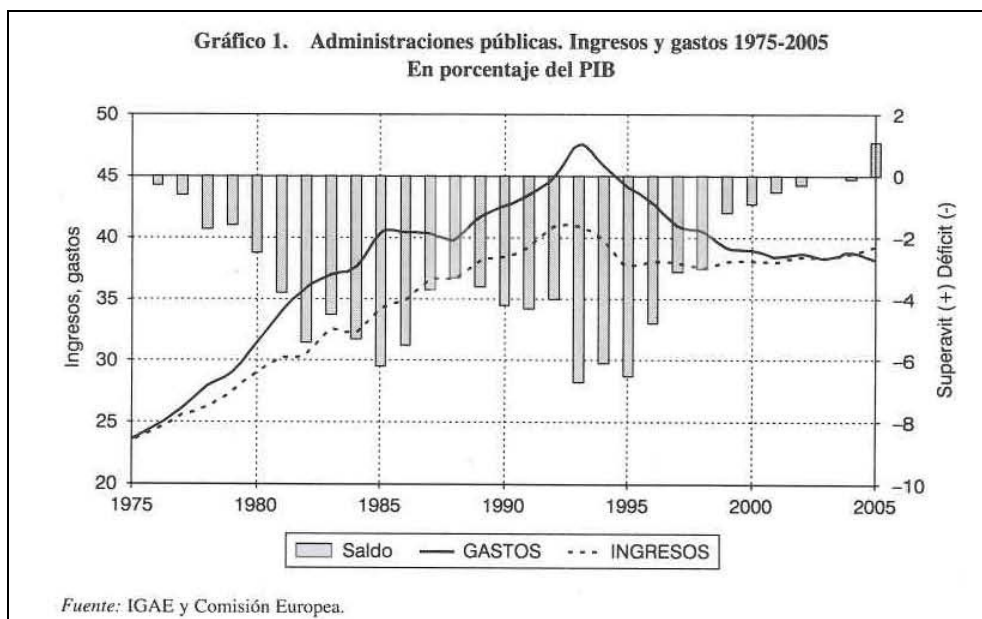
2.2. Aumento del gasto público en España desde el año 1975 hasta el 2007

El gasto público de España tuvo una dimensión limitada en los años 60 y 70. A pesar del crecimiento económico experimentado en esas décadas como consecuencia de la apertura económica iniciada por España, al iniciarse la transición hacia las libertades políticas y la democracia parlamentaria, el tamaño del gasto público estaba situado por debajo del 25% del PIB²¹ frente al promedio del 40% del PIB en los principales países europeos. Con la aprobación de la Constitución Española de 1978 (CE), se inició la democracia parlamentaria en España lo que permitió el ejercicio de las libertades políticas, la apertura socio cultural y la intensificación del comercio con los países europeos.

Sin embargo, desde el punto de vista del análisis de la evolución del gasto público y, por tanto, del tamaño del Estado, se puede observar un rápido y constante aumento del gasto de las administraciones públicas con una influencia directa e indirecta tanto sobre el patrimonio y la hacienda de las familias como sobre los recursos propios de los empresarios del país. El Instituto de Estudios Fiscales publicó el **gráfico 1** en donde se distinguían cuatro periodos presupuestarios²² desde el año 1975 y hasta el 2007.

21 El Producto Interior Bruto (PIB) es la variable “*oficial*” que emplean los gobiernos y las instituciones financieras internacionales para realizar la medición del volumen de productos y servicios generados por la economía de un país, si bien no incorpora todos los productos y servicios “intermedios” de la estructura productiva del capital de un país y, en cambio, sí incorpora el consumo y la inversión del sector público. Por estos motivos, algunos economistas consideran que podría ser mejorable, cuantitativa y cualitativamente, la medición de la riqueza de un país.

22 (Gil-Ruiz & Iglesias, 2007, pp. 185-206). Interesantes los datos aportados por Carmen Luisa Gil-Ruiz Gil-Esparza y Jaime Iglesias Quintana en su estudio “*El gasto público en España en un contexto descentralizado*”, dado que se emplean las fuentes oficiales de la IGAE (Intervención General de la Administración del Estado) y de la Comisión Europea. Sirvió como base para la elaboración del presupuesto y el gasto públicos de la Ley 47/2007. Como veremos, sin embargo, nuestro análisis interpreta críticamente los datos de aumento del tamaño del Estado en España.



Para el propósito de nuestro estudio, hay que señalar esos datos muestran que desde 1975 y hasta 1993 el volumen del gasto público creció desde menos del 25% del PIB en el año 1975 hasta alcanzar el 48% del PIB en el año 1993. Y, también, hay que destacar que durante los 30 años que abarcan desde 1975 y hasta 2005, los gastos presupuestarios siempre permanecieron por encima de los ingresos públicos obtenidos por la recaudación tributaria hasta que en el año 2005 se logró el primer superávit presupuestario de la democracia, como consecuencia de los buenos resultados de recaudación tributaria, que iniciaron su descenso por el estallido de la burbuja financiera e inmobiliaria en el segundo semestre de 2007.

Sin embargo, los datos del gasto público no descendieron acompañando a los indicadores económicos que mostraban el inicio de una crisis y que avisaban del descenso en la recaudación tributaria, lo que se hubiese correspondido con política presupuestaria orientada hacia la estabilidad presupuestaria. Por el contrario, el Gobierno de España recurrió al masivo endeudamiento presupuestario y al déficit público para compensar los descensos en la recaudación de impuestos.

Tal y como se demuestra en el siguiente subapartado, los datos incluimos y analizamos en el ANEXO de este estudio demuestran que el gasto de las administraciones públicas (central, regional-autonómica y local) ha seguido creciendo hasta que en el ejercicio

presupuestario 2008 el gasto público rebasó el 50% del PIB de España y siguió aumentando en años posteriores.

Dado que la política monetaria expansiva del BCE comenzó a aplicarse en el año 2001, y con el objetivo de analizar la evolución del gasto público y, por tanto, del tamaño del Estado en España, este estudio distingue cinco periodos presupuestarios en el periodo desde el año 1975 (cuando muere el dictador²³) y hasta el año 2007 de inicio de la conocida como Gran Recesión²⁴:

a) Periodo 1978-1985:

Con el inicio de la democracia parlamentaria, el gasto público de la Administración General del Estado (AGE) se expande en 15 puntos porcentuales desde el año 1978 hasta situarse entorno al 40% del PIB en el año 1985, principalmente, como consecuencia del aumento del gasto público en coberturas “*sociales*” más allá de la provisión de la educación y de la sanidad que ya existía en la dictadura con un sistema mixto de centros de enseñanza y hospitales públicos, coexistiendo con las entidades privadas.

b) Periodo 1986-1988:

España entró en la Comunidad Económica Europea en el año 1986 y, aunque el gasto público siguió creciendo, se produjo un breve ajuste fiscal impulsado por la vía de aumento de los ingresos tributarios como consecuencia de una fase alcista del ciclo económico y no por la vía de la reducción del gasto de las administraciones públicas.

Durante tres ejercicios presupuestarios, 1986, 1987 y 1988, el gasto de la Administración General del Estado (AGE) queda estabilizado entorno al 40% del PIB, su déficit público baja hasta el 3,4% PIB y se detiene la espiral de creciente endeudamiento para financiar las administraciones públicas. Si bien, las cesiones del

23 El estudio considera que la muerte del dictador Francisco Franco Bahamonte el 20 de noviembre de 1975 puede considerarse la fecha de inicio oficial de la transición de España a la democracia multipartidista, que se consolidó con la ratificación por los ciudadanos españoles de la actual Constitución Española en el referéndum celebrado el 6 de diciembre de 1978.

24 Algunos autores denominan Gran Recesión a la crisis económica y financiera iniciada en agosto del año 2007, para contraponerla a la Gran Depresión que se inició en el año 1929.

Gobierno ante la huelga general del año 1988, se tradujeron en un incremento de las prestaciones “sociales” y del gasto público en los siguientes ejercicios.

Al final del periodo, las Comunidades Autónomas ya gestionaban el 20% del gasto de las administraciones públicas, si bien la posterior captación de más competencias del estado central y la carencia de control presupuestario por parte de la Inspección General de la Administración del Estado, propiciarían el aumento de su gasto y la comisión de numerosas irregularidades en la gestión de los recursos públicos.

c) Periodo 1989-1993:

España organizó acontecimientos con alta repercusión internacional como la celebración de los Juegos Olímpicos en Barcelona y la Exposición Internacional en Sevilla durante el año 1992, que tuvieron un gran impacto presupuestario por la vía del incremento de las partidas de gasto por medio de las inversiones y el consumo públicos.

En este periodo presupuestario del 1989 al 1993, se aplicaron políticas keynesianas de aumento del gasto “social” y de estímulo de la demanda agregada por medio de las subvenciones, ayudas e inversiones públicas y, como consecuencia directa de las mismas, el periodo presupuestario 1989-1993 se caracteriza por un aumento del 80% en el gasto público del estado central, sin que acompañase la recaudación tributaria, por lo que se produjo un fuerte desequilibrio presupuestario.

La errónea gestión de las finanzas públicas durante el periodo presupuestario 1989-1993 se puso de manifiesto en el déficit público que alcanzó el 6,7% del PIB, el endeudamiento público que se aproximó al 60% del PIB y en el gasto de la Administración General del Estado (AGE) que llegó hasta el 48% del PIB en el año 1993.

Este último dato significa que, en los primeros 15 años de democracia parlamentaria, el sector público del estado central de España se duplicó hasta alcanzar el 48% del PIB en el año 1993, quedando a tan sólo 5 puntos de alcanzar el promedio de la UE-15; lo que no deja de ser sintomático del “*socialismo de mercado*” que prevalece en las socialdemocracias de Europa y que impide el ejercicio libre de la función empresarial

para conseguir mayores niveles de generación de riqueza para el conjunto de la población.

Por tanto, el tamaño del Estado alcanzó en el año 1993 cerca de la mitad del PIB de España de forma directa, si bien su influencia era todavía mayor por medio de las leyes, normas y regulaciones sobre las actividades económicas de las familias y empresas que actúan en un sector privado al que sólo se le deja ejercer la función empresarial para la búsqueda de la eficiencia dinámica en economía sobre la mitad del PIB español.

d) Periodo 1994-2001:

Justo después de los acontecimientos de relevancia internacional del año 1992, el año 1993 se produjo una crisis económica que supuso el descenso en la actividad económica, el cierre de miles de empresas y el descenso en la recaudación tributaria.

Se puede observar en la **gráfica 1** la evolución del volumen de gastos e ingresos públicos y del déficit presupuestario entre los años 1975 y 2005. Obsérvese el pico de gasto y déficit públicos en el año 1993. Este hecho provocó que en el año 1994 se iniciase un descenso en el gasto público que redujo el déficit presupuestario por debajo del 5% del PIB pero, inmediatamente después, en el año 1995 volvió a subir el déficit público como consecuencia de aumentar el gasto “*social*” para preparar las elecciones generales que se celebraron en el año 1996.

En general, los gobiernos buscaron la disminución del déficit y del endeudamiento públicos durante el periodo presupuestario 1994-2001 para situarlos por debajo del 6% PIB²⁵ y del 60% PIB²⁶, respectivamente, y así lograr el cumplimiento con las condiciones

25 (Blanco, Cantos, García, Gómez & Iglesias, 2002, p. 9). Desde el año 1995 hasta el año 2000, se logró reducir el déficit público en un - 6,3% PIB por la vía del control del control del gasto público (- 5,4% PIB) y por el aumento de los ingresos por la recuperación de la actividad económica (-0,9% PIB). Se realizaron reducciones en el gasto corriente primario (sueldos y salarios públicos) y en prestaciones sociales. No obstante, las partidas de inversiones públicas se mantuvieron fijas de modo que el porcentaje del año 1998 fue similar al alcanzado en el año 1995. Los gobiernos del ex presidente José María Aznar López lograron alcanzar el equilibrio presupuestario en el año 2001 (y también en el 2002) lo que se habían marcado como objetivo para poder acceder a emplear el Euro como moneda fiduciaria común.

26 (Ibídem, p.8). Evolución de la deuda pública: 64,7% (año 1998), 63,4% (1999), 60,6% (2000), 58,1% (2001) y 55,6% (2002), y en el año 2001 se cumplieron las condiciones para estar en zona Euro.

del Plan de Estabilidad Financiera para ingresar en la zona Euro²⁷. Pero, sin embargo, fue el cambio de gobierno del año 1996, el hecho político que propició la consolidación de las políticas presupuestarias de ajuste fiscal por medio de la fuerte reducción del gasto público que impulsó el profesor D. José Barea²⁸ y, en menor medida, sus sucesores en la Oficina Presupuestaria hasta el 2001.

Se puede observar que hubo una tendencia a invertir la expansión del gasto público entre los años 1994 a 2001 como consecuencia directa de las políticas de ajuste presupuestario por la vía de la reducción del gasto público, que permitieron que España lograra cumplir con el plan de estabilidad presupuestaria que permitía que entrara a formar parte de los países europeos que emplearían el Euro desde el año 2001, como única moneda fiduciaria común, dentro del ambicioso proyecto de integración económica del área de libre comercio que constituye la Unión Europea.

e) Periodo 2001-2007:

El tamaño de Estado volvió a quedar en el entorno del 40% del PIB en el año 2001. Y, desde entonces, ha ido creciendo de modo imparable, como consecuencia de dos hechos que tienen especial relevancia en la evolución futura de las cuentas públicas de España.

27 El Tratado de Maastricht estableció los criterios para alcanzar la convergencia entre los estados miembros y poder acceder a emplear el Euro como moneda fiduciaria común. España tuvo que realizar un importante esfuerzo presupuestario para cumplir dos de las condiciones principales que el déficit público no superase el 3% PIB y que la deuda pública no rebasase el 60% PIB. Hay que destacar que España cumplía perfectamente las condiciones del Plan de Estabilidad Financiera de la zona Euro hasta el año 2007 cuando se desató la crisis financiera y económica. A partir del año 2007, los datos muestran como los gobiernos del ex presidente José Luis Rodríguez Zapatero comenzaron a recurrir al endeudamiento y, en última instancia, incluso se incumplieron los límites de déficit presupuestario acordados por España con la Comisión Europea.

28 El tiempo ha dado la razón al profesor José Barea Tejeiro que fue el director de la Oficina Presupuestaria del Gobierno desde el año 1996 hasta ser aceptada su dimisión el 31 de julio de 1998, ya que consideraba que los Presupuestos Generales del Estado debían ser aprobados con mayores restricciones (y reformas) en las políticas del gasto público “social” para dotar de viabilidad a largo plazo al sistema de pensiones, a la sanidad, a la educación o a la seguridad social de un modo que España fuese más competitiva internacionalmente, lo que constituye el principal argumento que pretende demostrar este estudio. En una entrevista de fecha 19/07/2009 comentaba en el periódico ABC: “Cuando fui nombrado director de la Oficina Presupuestaria el déficit estaba en el 6% del PIB. Entonces se encargó una auditoría a la Intervención General del Estado y, para sorpresa, resultado que había un déficit en el que se había incurrido y que no estaba contabilizado del 1% del PIB, con lo que el déficit se elevó al 7% PIB. Mi misión fue reducir el déficit hasta el 3% en un año y medio. Se consiguió. Para empezar 200.000 millones se dieron de baja en los créditos y el resto al año siguiente cuando se hizo el presupuesto. Pero, entonces, el Presidente (Aznar) se mantuvo firme; dos veces al mes mantenía una reunión con el vicepresidente Rodrigo Rato, con los tres secretarios de Estado, Economía, Hacienda y conmigo. Se hizo un ajuste fuerte, el que no se hizo ahora...”.

En primer lugar, dejó de estar en vigor la moneda fiduciaria de España, la Peseta, y comienza el monopolio por parte del Banco Central Europeo (BCE) de la emisión de dinero en la moneda fiduciaria común y de la tasa de interés en los préstamos en Euros, lo que se traduce en que el BCE pasó a controlar la flujo de la masa monetaria en la zona Euro y, por tanto, el Banco de España perdió la mayor parte de su capacidad de decisión en la política monetaria²⁹ del país.

En segundo lugar, el Gobierno de España tomó la decisión política de transferir las competencias de sanidad y educación a aquellas comunidades autónomas que todavía no las tenían transferidas, aplicando el artículo 150 CE, lo que “*a posteriori*” dispararía el gasto público hasta niveles nunca antes conocidos, como consecuencia de la organización territorial de España³⁰, con múltiples administraciones públicas interviniendo al mismo tiempo.

El periodo presupuestario 2001-2007 aprovechó el ajuste fiscal del periodo 1994-2001 y la fase de crecimiento del ciclo económico derivada de la incorporación a la zona del Euro e impulsada por la política monetaria expansiva del BCE, lo que generó una burbuja crediticia que, año tras año, permitía el aumento de los ingresos públicos por la

29 Este hecho, en principio, no tendría que ser perjudicial para los intereses económicos de los españoles, si la política monetaria hubiese sido estricta para que los aumentos de la masa monetaria hubiesen acompañado el nivel de creación de riqueza (producción de bienes y servicios) de la economía española. Por el contrario, el BCE siguió una política monetaria expansiva que ayudó a la expansión de la burbuja financiera e inmobiliaria en España. El BCE impuso condiciones expansivas con bajos tipos de interés y crédito sin límite a los bancos comerciales europeos lo que, en primera instancia, favorecía a los países netamente exportadores del centro y norte de Europa como Holanda, Dinamarca, Finlandia y Alemania y, sin embargo, perjudicaba a las economías de los países periféricos, por ser netamente importadores e inflacionistas como en los casos de Portugal, Italia, Grecia y España y, también, en Bélgica y Francia.

30 España tiene más de 8000 entidades locales con sus ayuntamientos y está territorialmente dividida en 52 provincias con sus diputaciones y delegaciones del gobierno. Como consecuencia del Título VIII de la Constitución Española de 1978 (CE), España cuenta también con 17 autonomías con sus gobiernos y sus parlamentos y, también, con sus administraciones, entramado público empresarial, funcionarios y gastos públicos asociados, lo que dificulta el ejercicio de la función empresarial del sector privado. Los artículos 148 a 155 de la Constitución Española de 1978 y las cesiones constantes del Gobierno central han permitido un Marco Institucional que diluye responsabilidades y hasta consiente planeamientos de secesión en contra del Estado de Derecho (artículos 2, 8 y 155 de la CE) por parte de los políticos nacional-separatistas de Cataluña y País Vasco, con políticas presupuestarias de aumento constante del gasto público, orientadas hacia la imposición de un modelo de sociedad “*colectivista*”, instrumentado al servicio de redes clientelares de políticos, asociaciones, fundaciones y empresarios que buscan la captación de más prebendas públicas (contratas, concesiones, subvenciones, oligopolios,...), con la excusa de la creación de nuevas realidades “nacionales” que sólo interponen barreras comerciales, y ni defienden los derechos individuales ni el libre ejercicio de la función empresarial en sus territorios.

mayor recaudación tributaria obtenida, principalmente, como consecuencia del fuerte crecimiento del sector de la construcción de viviendas y del sector inmobiliario.

Desde el año 1997, tanto el gasto público como el privado crecieron pero, de modo especialmente significativo durante el periodo presupuestario 2001-2007 sobre la base de una burbuja financiera e inmobiliaria, lo que se observa en el incremento constante de los precios de las viviendas y en los ingresos públicos crecientes en el conjunto de las administraciones públicas. La fase ascendente del ciclo económico trasladó una fuerte sensación de “*enriquecimiento*” hacia los ciudadanos y los políticos, lo que sirvió de incentivo negativo para que se descuidase la salud financiera de los presupuestos privados y públicos.

Obviamente, se desatendieron los consejos de algunos economistas³¹ que sí advertían sobre las políticas de expansión crediticia no respaldada por un aumento del ahorro, el origen monetario del ciclo económico, la creación de una burbuja financiera, la necesidad de reformas estructurales y la carencia de solidez financiera del aumento del gasto público sostenido con los ingresos públicos sólo obtenidos como consecuencia de la fase alcista del ciclo económico y que se terminarían, cuando estallase la burbuja financiera creada por los bancos centrales.

31 (Huerta, J., 2011, p.341). El profesor Jesús Huerta de Soto advertía ya en prefacio de la segunda edición de su libro en el año 2002 sobre el problema de la manipulación y la reducción de los tipo de interés por parte de los bancos centrales de Estados Unidos, de Japón y de Europa como reacción al atentado terrorista del World Trade Center de Nueva York el 11 de septiembre de 2001. En la página 341 del libro, indica que: “...*las crisis y depresiones económicas no se pueden evitar si previamente se produce una expansión crediticia. Lo único que se puede hacer es prevenir el comienzo del proceso impidiendo que se emprendan políticas de expansión crediticia o de crecimiento de la oferta monetaria en forma de concesión por parte de la banca de nuevos créditos*”. En el capítulo IX del libro, el profesor Huerta de Soto expone su teoría del coeficiente de caja del 100 por cien como propuesta de reforma del sistema bancario en varias fases de “*modificaciones institucionales que es preciso llevar a cabo para inmunizar a las economías modernas de las etapas sucesivas de auge y recesión que vienen experimentando regularmente*”. Entiende que es preciso el establecimiento de un verdadero sistema monetario de banca libre con coeficiente de caja del 100 por cien, para evitar la coacción sistemática ejercida por los gobiernos y bancos centrales sobre el dinero, entendido como institución abstracta, difícil de entender, pero fundamental en la economía.

2.3. Aumento del gasto público en España en los presupuestos de 2007 a 2012:

Tal y como señalaba el profesor Juan Velarde³² se adoptó en España, de modo especialmente acentuado a partir de 2007, un modelo económico keynesiano con fuertes déficits y endeudamiento en el sector público que deben ser corregidos.

En los años 2007 a 2012, el **sector privado** ha ajustado su estructura productiva por la vía de la reducción de gastos, tal y como revela el aumento de la tasa de desempleados por encima del 25% de la población activa. Parte del ajuste de los costes de producción se ha realizado por la vía de la reducción de costes fijos y, por tanto, de la masa salarial para poder situar las empresas en situación de poder competir internacionalmente³³ y mostrar sus cuentas financieras saneadas, tanto a las entidades financieras (recursos ajenos) como a sus propios accionistas (recursos propios).

Sin embargo, como veremos a continuación, los Gobiernos de España han realizado reformas estructurales insuficientes en el **sector público** para reducir por la vía del gasto el déficit estructural de las administraciones públicas en el medio y largo plazo³⁴.

32 (Velarde, 2012, pp. 223-224). El profesor, D. Juan Velarde, nos explica que: *“Todo lo empeoró, naturalmente, la crisis económica mundial que surge, precisamente, a partir de 2007. La financiación exterior es cada vez más ardua y la réplica es una depresión con un incremento en la cifra de desempleados... en España lo que pasa a golpearnos era muy parecido a una guerra. Pero se adoptó este modelo en el que me atrevo a llamar periodo keynesiano, en forma de fuertes déficits del sector público. Este exceso de gastos sobre ingresos no tenía precedentes estadísticos incluso remontándonos a 1850, año del que parte la serie anual de nuestro PIB. Esto obligó a emitir deuda pública en cantidades notables. Efectivamente, se partía de un nivel muy bajo, pero la rapidez en su incremento alarmó a los mercados financieros y el resultado, bien sabido y comentado, ha sido una caída en las cotizaciones de los empréstitos, lo que supone un alza notable en los tipos de interés que se ha acentuado en los últimos tiempos.”*

33 Hay que destacar que el Real Decreto-Ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral, ha introducido cierta flexibilización que facilita la contratación y, también, reduce el coste del despido de los empleados, lo que permite a las empresas poder adaptar mejor su estructura productiva a las circunstancias de la crisis económica y financiera para no verse forzados al concurso de acreedores o bien a la quiebra y el cierre del negocio.

34 Como excepción, que marca el camino de la reducción del gasto público, hay que destacar el Real Decreto 1483/2012, de 29 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de los procedimientos de despido colectivo y de suspensión de contratos y reducción de jornada. Ha introducido la posibilidad de reducciones de plantilla en las administraciones públicas afectando al personal laboral, que no son funcionarios de carrera, si los organismos y empresas públicas en donde trabajan registran déficit y aplican un recorte del 5% del presupuesto en el ejercicio corriente o del 7% del presupuesto en los ejercicios previos. Sin embargo, el ajuste de los gastos de personal de las administraciones públicas debería producirse allí donde ha aumentado exponencialmente durante los últimos años, es decir, principalmente, en las Comunidades Autónomas y en las Entidades Locales. Esta reforma se suma a algunas medidas previas de reducción del gasto público ya adoptadas por Gobiernos anteriores como, por ejemplo: 1) el BOE Núm. 184 de 2 de agosto de 2011. Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre

Incluso, como consecuencia de ello, se ha llegado a recurrir a los aumentos de impuestos, en especial a partir del año 2012, lo que disminuye el crecimiento económico como veremos en el apartado tercero.

En principio, los objetivos presupuestarios del año 2007 diagnosticaban un escenario económico muy favorable para España. Incluso planteaban un presupuesto público de la AGE con superávit por primera vez durante la democracia y advertían de la necesidad de dotar de estabilidad presupuestaria a las administraciones periféricas³⁵:

“El objetivo establecido para el Estado es de un superávit del 0,2 por ciento del PIB, siendo la primera vez desde 1975 que su presupuesto se elabora con superávit. Por su parte, el objetivo tanto para el conjunto de las Comunidades Autónomas como para el de las Entidades Locales es de un déficit del 0,1 por ciento del PIB. En este sentido, los principales organismos internacionales vienen señalando reiteradamente la necesidad de que no sólo el Estado, sino también los Entes Territoriales, sean rigurosos en el cumplimiento del principio de estabilidad presupuestaria.”

Sin embargo, y a pesar de que los presupuestos aducían el principio de prudencia fiscal lo cierto es que, durante los años 2007 a 2012, el gasto público siguió creciendo y como los ingresos tributarios se ralentizaron en el año 2008 y comenzaron a descender a partir del año 2009, se recurrió al desequilibrio de las cuentas públicas empleando las dos únicas vías que existen cuando los ingresos no permiten cubrir los gastos públicos y cuando el Estado carece de control sobre la política monetaria para pagar sus deudas “*imprimiendo*” dinero.

actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social , 2) BOE Núm. 75 de 27 de marzo de 2010. Real Decreto-ley 4/2010, de 26 de marzo, de racionalización del gasto farmacéutico con cargo al Sistema Nacional de Salud, y 3) BOE Núm. 205 de 26 de agosto de 2011. Real Decreto 1193/2011, de 19 de agosto, por el que se establece el procedimiento de aplicación de la escala conjunta de deducciones a la facturación mensual de cada oficina de farmacia.

35 Según se indica en las páginas 3 y 4 del Cuaderno Blanco de los PGE 2007, se obtuvo el primer superávit de la democracia en el año 2005 lo que no se lograba desde el año 1975. Es decir, hubo que esperar 30 años para corregir el rumbo de las finanzas públicas de España y observar corrección en la gestión presupuestaria, si bien duró poco porque las políticas socialistas de aumento del gasto “*social*” y las políticas keynesianas de estímulo de la demanda agregada volvieron a desestabilizar el presupuesto público de España durante los gobiernos del ex presidente José Luis Rodríguez Zapatero y, posteriormente, no parece haberse corregido esa tendencia.

En primer lugar, durante el periodo 2007-2012, los gobiernos han recurrido al endeudamiento del Estado que se duplicó pasando en tan sólo cuatro años desde el 34,5% del PIB en el año 2007 hasta rebasar el 70% del PIB en el año 2010 y seguir aumentando hasta rebasar las previsiones el 90% del PIB en el año 2013 y, de hecho, la Comisión Europea en su informe de otoño 2012 estima que se aproximará al 100% del PIB en el año 2011, lo que representará un coste aún mayor para las arcas públicas.

En segundo lugar, los gobiernos han incurrido en errores de previsión de los indicadores de la coyuntura económica y han incumplido reiteradamente los objetivos de déficit público comprometidos con la Comisión Europea en el Plan de Estabilidad Presupuestaria que debía equilibrar las cuentas públicas. Se anunció un ajuste fiscal de 50.000 millones € en el año 2010 sólo por la vía de la reducción del gasto público pero, en la práctica, se realizó entorno a los 15.000 millones € y hubo desviaciones sobre los objetivos de déficit para los años 2010 y 2011. Así, por ejemplo, en lugar del 6,3 % del PIB de déficit público acordado para el año 2011, se alcanzó una elevada cifra del 9,1% del PIB que provocó una desviación presupuestaria de 28.711 millones de Euros en el ejercicio del año 2011. El informe de otoño 2012 de la Comisión Europea indica que las estimaciones presupuestarias vuelven a ser desacertadas y excesivamente benevolentes con los niveles de prima de riesgo, con el nivel de crecimiento, con el volumen de la recaudación tributaria y con el cumplimiento de los objetivos de déficit público acordados con la propia Comisión Europea³⁶.

36 (European Economic Forecast, Autumn 2012). Las previsiones de la Comisión Europea estiman que España alcanzará un nivel de desempleados del 26% de la población activa, que la deuda pública llegará al 100% de PIB y que, nuevamente, se incumplirán los objetivos de déficit comprometidos con la Comisión Europea y el déficit público se mantendrá por encima del 6% PIB hasta el año 2014 incluido. La previsión de la Comisión Europea muestra una caída del PIB del -1,4% en el año 2012 y otra adicional del -1,4% en el año 2013, alejadas de las previsiones de los PGE 2012 y, también, del proyecto de PGE 2013 que estima una caída del 0,5% en 2012 y crecimiento de 0,8% en 2013. Estos errores de previsión económica son graves y pueden suponer que los objetivos presupuestarios de los PGE 2012 y de los PGE 2013 sean también incumplidos. Lo mínimo que se le pueden pedir a los presupuestos generales del estado es que sus previsiones sean realistas para no incurrir en desviaciones presupuestarias en un momento tan sumamente delicado. Este hecho, evidenciado por las previsiones de la Comisión Europea, junto con el descenso en la recaudación tributaria, pese al aumento de los impuestos (o, precisamente, debido a ellos por ser contrarios al ejercicio de la función empresarial), muestran un escenario presupuestario muy complicado y que podría guiar inexorablemente hacia el rescate financiero internacional. La única alternativa económica que tiene el Gobierno es pinchar la burbuja estatal y reducir el tamaño del Estado con recortes presupuestarios para alcanzar y, como explicamos en este estudio, sin subidas de impuestos. El ajuste presupuestario debe alcanzar, como mínimo, los niveles de gasto público del año 2001 que es cuando se inicio la expansión más fuerte de la burbuja financiera, productiva y estatal que hemos mencionado y, para

En tercer lugar, como muestran los **cuadros 1 y 2 del Anexo**, el gasto público total de las administraciones públicas ha crecido durante el periodo 2007-2012 lo que se visualiza en las siguientes **gráficas del Anexo**:

- a) El **gráfico 2** muestra la evolución 2007-2012 del PIB³⁷ hasta alcanzar los 1.054.319 millones de Euros y del gasto público total 2007-2012 hasta alcanzar los 551.373 millones Euros en el año 2012, si sumamos al presupuesto de la administración central (362.115 millones Euros), el presupuesto de las autonomías sin las transferencias del estado central (140.684 millones Euros) y el presupuesto de las entidades locales sin transferencias estatales (47.857 millones Euros).
- b) El **gráfico 3** enseña la evolución 2007-2012 del gasto público total como porcentaje del PIB en donde se comprueba como en el año 2008 aumentó el gasto público en 5 puntos porcentuales y se alcanzó el 51,4% del PIB y ha seguido creciendo como consecuencia del gasto “autonómico” en sanidad y educación y del gasto “social” en pensiones y en prestaciones por desempleo que han llevado las cuentas de las administraciones públicas hasta representar más del 52% del PIB en el año 2013.
- c) El **gráfico 4** indica con la evolución 2007-2012 del presupuesto público total y, también, de los presupuestos estatal, autonómico y de entidades locales en donde se comprueba como la reducción del gasto ha sido prácticamente inexistente en las administraciones periféricas.

lograrlo, debería afectar de modo especial al nivel de gasto de las comunidades autónomas, de los municipios y al entramado público empresarial, como señalamos en las conclusiones.

37 Se emplean los datos de PIB de España que muestra Eurostat por importe de 1.054.399 millones de Euros en el año 2012, si bien el informe de otoño 2012 de la Comisión Europea muestra una nueva previsión de PIB por importe de 1.064.319 millones de € que coincide con los datos proporcionados por IGAE. En todo caso, los porcentajes del gasto público varían sólo en decimales al emplear los datos del PIB de Eurostat en los cuadros y tablas del ANEXO.

- d) El **gráfico 5** nos señala la evolución 2007-2012 de la distribución del gasto público en la administración general del Estado (AGE) en donde se observa como aumentan las emisiones de Deuda del Estado, debido a que no se realizaron reducciones de gasto público que acompañasen la reducción de los ingresos tributarios por la menor actividad económica derivada de la crisis económica y financiera. Se partió de una situación presupuestaria de superávit en el año 2005 hasta una situación de desequilibrio entre ingresos y gastos por incidir los Gobiernos socialistas del ex Presidente José Luis Rodríguez Zapatero en subir los presupuestos de las políticas de gasto “social”, especialmente, en las pensiones y en las prestaciones de la seguridad social.
- e) El **gráfico 6** muestra la distribución del gasto 2007-2012 de las Administración General del Estado en millones de Euros en donde se puede observar el fuerte aumento del gasto “social” (pensiones y prestaciones sociales pro desempleo) y el recurso a las emisiones de deuda pública en vez de afrontarse el problema con reformas que reduzcan el gasto “social”, como mínimo, hasta los niveles previos del año 2001; cuando España empezó a utilizar el Euro y quedó bajo la influencia de la política expansiva del BCE que facilitaba las políticas de exceso en los gastos “sociales”.
- f) El **gráfico 7** señala la distribución del gasto dentro de la Administración General del Estado (AGE), tanto en importes como en porcentajes, correspondiente a los Presupuestos Generales del Estado (PGE) del año 2012. Hay que señalar el 48,4% de gasto “social”, el 13,9% de emisiones de deuda pública y el 25,2% que, mayoritariamente, se dedica a pago de intereses de deuda y a transferencias para cuadrar las cuentas de las administraciones periféricas. También hay que indicar que se trata de cifras del PGE 2012 no consolidado por lo que, si existen desviaciones presupuestarias, como en los ejercicios 2010 y 2011, podrían aumentar los importes de las políticas de gasto “social”, autonómico y de endeudamiento.
- g) Finalmente, el **gráfico 8** indica la distribución del gasto público total del Estado (central, regional y local) tanto en importes como en porcentajes. Hay

que destacar que, con la cifra de PIB que muestra Eurostat por importe de 1.054.399 millones de € para España en el año 2012, **el gasto público total alcanza los 551.373 millones de €, lo que supone un 52,3% del PIB de España.**

Como consecuencia del análisis de la evolución durante el periodo 2007 a 2012 del sector público de España, se pueden extraer diversas conclusiones:

- 1) El **gasto público total ha alcanzado el 52,3% del PIB en el año 2012** distribuido en: un 36,1 % del estado central, un 15,6% del estado autonómico y un 6% de las entidades locales.
- 2) Los **gobiernos han intentado evitar el desgaste electoral que supone realizar un fuerte ajuste presupuestario sólo por la vía de la reducción del gasto público** que era necesario para contrarrestar el estallido de la burbuja financiera e inmobiliaria y la drástica reducción de la recaudación tributaria, lo que evita el desgaste electoral. Este hecho constituye un error teórico grave, porque no se aborda una reforma estructural que permita devolver el gasto público a un nivel de equilibrio presupuestario como, por ejemplo, en el año 2001, previo a la expansión exponencial del gasto público como consecuencia de la burbuja crediticia del BCE.
- 3) El **gasto “social”** dedicado a pensiones y a prestaciones sociales representa junto con el volumen de emisiones de deuda hasta un 62% del PIB del año 2012. Son las partidas presupuestarias que requieren reformas estructurales que permitan otorgar equilibrio a las cuentas públicas sin necesidad de aumentar los impuestos por las razones que se explican en el apartado tercero.
- 4) El **gasto público de las entidades locales** representa el 6% del PIB de España en el año 2012. La disminución del número de municipios permitiría reducir el gasto público total.

- 5) El **gasto público de las autonomías** ha aumentado y representa el 15,6% del PIB de España en el año 2012. Un gasto autonómico limitado, minimizado o eliminado, permitiría que el gasto total de las administraciones públicas de España fuese más reducido y hubiese un margen mayor de libertad para el ejercicio de la función empresarial.

- 6) Sin embargo, el **gasto en los servicios públicos esenciales** que gestionan las relaciones internacionales (diplomacia) y garantizan la seguridad exterior (ejércitos), interior (fuerzas de seguridad policial e instituciones penitenciarias) y jurídica (jueces y tribunales), representan tan sólo el 4,4% del gasto de la administración central, el 2,9% del gasto público total o, si se prefiere, el 1,6% del PIB de España en el año 2012.

2.4. Aumento del gasto por la organización territorial en Autonomías:

El Gobierno de España alcanzó acuerdos de estabilización presupuestaria 2013-2015 con las Comunidades Autónomas (CC.AA.) en el Consejo de Política Fiscal y Financiera y sus planes económico-financieros mostraban sobre el papel un ahorro de 18.349 millones de euros para cerrar el ejercicio 2012 con un 1,5 % de déficit.

Sin embargo, el Gobierno tuvo que dotar un Fondo de 18.000 millones de Euros para afrontar los incumplimientos presupuestarios de las regiones y, de hecho, muchas Comunidades Autónomas han solicitado su rescate financiero como, entre otras, Andalucía, Cataluña, Murcia, Comunidad Valenciana o Castilla la Mancha. Este hecho nos demuestra que el ajuste presupuestario no se está produciendo allí donde más ha crecido el gasto público en los últimos 10 años.

Por importancia para el análisis del gasto público, se incluyen en el **cuadro 3** los presupuestos consolidados de las CC.AA. durante el año 2011. Sus datos permiten constatar como, en conjunto, el 85% del gasto “autonómico” se dedica a pagar a los funcionarios, a la sanidad y a la educación, lo que se visualiza para las diferentes regiones en el **gráfico 9** y para el conjunto del gasto “autonómico” en el **gráfico 10**:

- 1) Por un lado, se destaca que la **sanidad pública** de la AGE sumaba 26.751,06 millones de Euros en los PGE 2001 y, después de ser transferidas las competencias a las CC.AA., el gasto de sanidad se ha incrementado exponencialmente hasta alcanzar los 56.803 millones de Euros en el año 2011 lo que significa que **se ha multiplicado por 2,12 en sólo 10 años** y, además, habría que añadir el gasto de sanidad que soporta la AGE por 4.254,49 millones de Euros en los PGE 2011.

- 2) Por otro lado, hay que señalar que la **educación pública** de la AGE sumaba en los PGE 2000 un importe total de 6.001 millones de Euros y, después de ser transferidas las competencias a las CC.AA., el gasto de educación se ha incrementado hasta alcanzar los 38.389 millones de Euros en el año 2011 lo que significa que **se ha multiplicado por 6,4 en sólo 11 años** y, todavía, quedaría por sumar el gasto en educación de la AGE por 2.840,58 millones de Euros en los PGE 2011.

- 3) La Comunidades Autónomas también han incrementado exponencialmente el **número de empleados públicos** en España. En el año 1975 en la Administración General del Estado (AGE) tenía entorno a los 675.000 empleados públicos y en el año 2012 hay menos de 590.000 personas lo que es significativo puesto que la AGE incluye a los ejércitos, la policía nacional, la guardia civil y el personal de los Ministerios. Sin embargo, el aumento ha sido exponencial de los empleados públicos en las administraciones periféricas (comunidades autónomas, entidades locales y entramado público empresarial) lo que ha disparado el conjunto de los empleados públicos (incluida la AGE) hasta quedar por encima de las 3.250.000 personas en el año 2011.

- 4) Hay que añadir que las Comunidades Autónomas se han organizado con **miles de organismos y empresas públicas** que sumaban 2.338 y que si se añadían a las 5.460 de los entes locales y las 1.096 de la Administración General del Estado sumaban 8.894 organismos públicos en el año 2011.

- 5) Este entramado público empresarial dificulta la transparencia presupuestaria de las administraciones periféricas e impide el control pleno de las cuentas públicas de las CC.AA. y de los entes locales por parte de la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE).

El **gráfico 11** visualiza el porcentaje de gasto público autonómico o, si se prefiere, la proporción de intervención de la Comunidad Autónoma, respecto del PIB de la región en el año 2011, y sin contar con el gasto público de la AGE y de las entidades locales que añaden porcentajes de intervención pública aún mayores.

2.5. Necesidad de reducción del tamaño del Estado (central, autonómico y local)

Dado que el crecimiento económico requiere el cumplimiento de las premisas explicadas en el apartado primero, la recuperación de la crisis en España requiere que su gasto público sea equivalente al de las economías más dinámicas a nivel mundial.

Si se quiere retomar el impulso de la función empresarial y de la eficiencia dinámica en España, **se necesitan reformas estructurales para “pinchar” la burbuja estatal para recuperar los niveles de gasto público del año 2011, lo que requiere reducir el gasto público total del orden de 150.000 a 200.000 millones de Euros.**

Esto último significa afrontar un **ajuste fiscal de tamaño equivalente al gasto público total de las Comunidades Autónomas**, situado entorno al 15% del PIB de España.

La evolución de las políticas de gastos de la AGE puede observarse en los cuadros 1 y 2 y en los gráficos 1 a 7. Y el nivel de intervención de cada una de las administraciones públicas se visualiza en el **gráfico 8**, donde debe tenerse en cuenta que el gasto de la AGE incluye partidas importantes como, entre otros, el pago de los intereses de deuda, las nuevas emisiones de deuda pública, las transferencias a otras administraciones, las pensiones y las prestaciones por desempleo.

Como resumen, se ha incluido la **gráfica 12** que muestra la evolución del **tamaño del Estado (central, autonómico y local) en los últimos años y que alcanza el 47,5% del**

PIB en el año 2012, considerando los capítulos I a VIII de los presupuestos de todas las administraciones públicas.

Si se añaden las emisiones de nueva deuda pública que se requieren para poder compensar la disminución en los ingresos tributarios, podemos observar como **el presupuesto público total alcanza el 52,3% en el año 2012** y, si se incurriese en desviaciones de déficit, podría ser todavía mayor porque se requeriría emitir más deuda para sufragar los excesos presupuestarios o bien solicitar un nuevo préstamo o un rescate financiero internacional.

Los cuadros y las gráficas que resumen la evolución del gasto público en España revelan un **problema de carácter estructural**, y no una problemática meramente coyuntural que se vaya a resolver con préstamos internacionales, que pospongan el problema del ajuste del gasto público o que, erróneamente, busquen ganar tiempo para que sea la coyuntura internacional la que, supuestamente, ayude a arreglar un problema eminentemente estructural de la economía española.

En todo caso, el **sector público** en España tiene un problema financiero muy serio porque, a partir de un **volumen de deuda pública** superior al 90% del PIB del país, el Estado tendrá que pagar intereses crecientes por la deuda pública emitida. Esto supone que, principalmente, se dejarán de financiar inversiones para sufragar el gasto “social” y el gasto autonómico, por no haberse realizado las reformas estructurales y los recortes presupuestarios que podrían mejorar las cuentas públicas y, por dicho motivo, tener que aumentar los impuestos y entrar en la dinámica de la “*espiral de la muerte*” que se comenta al finalizar el siguiente apartado.

Como analizaremos a continuación, los ajustes fiscales por medio de subidas de impuestos como se ha realizado en España durante el año 2012, en vez de por medio de sólo reducciones en el gasto público, son perjudiciales para el crecimiento económico, porque disminuyen las posibilidades de ahorro privado previo de las familias y empresarios o, si se prefiere, merman la acumulación de capital que se precisa “*ex ante*” para poder acometer las inversiones privadas que requiere el ejercicio de la función empresarial y la eficiencia dinámica en economía.

3. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL CAPITAL Y EL ERROR ECONÓMICO DE LAS SUBIDAS DE IMPUESTOS

España necesita un cambio cultural para salir de la crisis del Estado del bienestar y retomar la senda del crecimiento, lo que requiere que arraiguen los conceptos económicos acertados entre la población en general y, especialmente, entre las autoridades para que aprecien y busquen de un modo consistente (y no coactivo) las bases institucionales que liberan el funcionamiento real del mercado, entendido como el proceso empresarial de creatividad y coordinación dinámicamente eficiente³⁸ que, en general, es perjudicado por los desequilibrios presupuestarios (déficit y endeudamiento públicos) y, específicamente, por las subidas de impuestos.

3.1. Aumento de la presión fiscal en España

El Gobierno de España explica en el proyecto de los Presupuestos General del Estado para el 2013³⁹ las estimaciones de recaudación por la subida de impuestos⁴⁰ y entiende que se ingresarán 16.800 millones € adicionales en el año 2012 y 24.300 millones adicionales en el año 2013:

1. El **IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)** ha sido aumentado por el Gobierno de modo que el tipo máximo alcanza el 52% de los

38 (Huerta de Soto, 2012, p. 68). Tal y como indica acertadamente el profesor Huerta de Soto en el trabajo publicado en el número de marzo-abril 2012 de la revista ICE: "... el criterio de eficiencia dinámica está indisolublemente unido al concepto de función empresarial...su elaboración nunca puede efectuarse en un vacío institucional o, dicho de otra manera, que el análisis teórico de la eficiencia dinámica es inseparable del estudio del marco institucional en el que se llevan a cabo los comportamientos empresariales".

39 (Libro Amarillo de los PGE, 2013, pp. 136-137. pp. 149-155)

40 El Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, que contempla un ajuste de 65.000 millones de euros repartido en el periodo 2012-2014 y que actúa en dos direcciones: por la vía de la reducción del gasto público, en 15.000 millones € (y, en su mayoría, en la Administración General del Estado, y erróneamente por la vía de las subidas de impuestos. Por los datos que publica la IGAE, como era de esperar en una situación de recesión económica, el aumento de impuestos para contrarrestar la bajada de la recaudación tributaria está perjudicando a la actividad económica y reduce aún más la recaudación tributaria (curva de Laffer). Si finalmente baja la recaudación o se producen nuevas desviaciones presupuestarias, no se cumplirá el objetivo de déficit público del 6,3% PIB (que, inicialmente, era del 4,4% PIB) comprometido por España para el año 2012 con la Comisión Europea.

ingresos de los ciudadanos como personas físicas en el año 2012 y, por ejemplo, añadiendo el tramo autonómico alcanza el 56% en Cataluña que es el cuarto más alto del mundo. El Gobierno evalúa ingresos adicionales por 4.000 millones € en el año 2012 y por 6.600 millones € en el año 2013.

2. El **IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido)** ha subido su tipo general desde el 16% hasta el 18% y su tipo reducido desde el 8% al 10%, aplicables partir del 1 de septiembre de 2012. El Gobierno estima que los cambios impositivos en el IVA elevan la recaudación adicional en 2.300 millones € en el año 2012 y en 10.100 millones € en el año 2013.
3. El **IS (Impuesto de Sociedades)** ha visto aumentada su base imponible con tasa del 34,7% en los tipos que aplican las PYMES y del 43% que aplican las empresas grandes y con supresión de la libertad de amortización de elementos nuevos en el activo material fijo adquiridos con posterioridad al 31/03/2012. El Gobierno entiende en el proyecto de los PGE 2013 que debido a la “*adversa coyuntura económica*” y a la “*caída en la deducción por reinversión de los beneficios extraordinarios*” caerá la recaudación tributaria por IS. Sin embargo, como quiera que se haya realizado el cálculo de ingresos, los PGE 2013 estiman que, también, aumenten los ingresos en 8.500 millones € en el año 2012 y en 6.000 millones € en el año 2013.
4. Los **II.EE. (Impuestos Especiales)**, sobre el tabaco y los hidrocarburos, también se han aumentado. Se ha creado un gravamen del 20% sobre los premios de loterías y apuestas. De los datos anteriores, a pesar del descenso de la actividad económica y siendo bienes de demanda rígida, se puede calcular que su recaudación se estima aumentará en unos 2.000 millones € en el año 2012 y en 1.600 millones € en el año 2013.

Durante el año 2012 el Gobierno ha subido hasta 27 impuestos diferentes y, sin embargo, el propio Gobierno muestra, por medio de los datos que publica la IGAE, que las subidas de impuestos realizadas en el año 2012 no están siendo lo suficientemente efectivas para ayudar en el ajuste del gasto público. Al contrario, como veremos a

continuación, todo parece indicar que las subidas de impuestos están perjudicando la actividad económica de las familias⁴¹ y de las empresas⁴².

41 Según el informe del año 2012 realizado por el think tank *Civismo*, cada español necesita 124 días de su salario, de los 365 días que tiene un año, para pagar los impuestos del Estado. Se puede obtener más información en: <http://www.civismo.org/publicaciones/informes/liberacion-fiscal/>

42 Los resultados durante el año 2012 de las grandes empresas y bancos españoles que cotizan en bolsa han caído al nivel del año 2002. Los beneficios de las compañías que componen el Ibex 35 se han contraído un 62,4%. Las PYMES han tenido que ajustar gastos, realizar expedientes de regulación de empleo, despedir trabajadores, recurrir al concurso de acreedores e, incluso, liquidar el negocio y cerrar. Los datos muestran que el sector privado se está adaptando y, por tanto, las burbujas financiera y productiva se están “pinchando”. Sin embargo, el crecimiento económico requiere “pinchar” también la burbuja estatal eliminándose gastos superfluos y ociosos, retirando el entramado público empresarial y realizando reformas que impulsen la función empresarial.

3.2. Necesidad de ajuste fiscal con reducción de gasto y sin subidas de impuestos

Las evidencias empíricas, sobre bases de datos desde los años 70 hasta la fecha de los países que pertenecen a la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), indican que las consolidaciones fiscales con reducciones del gasto público y sin subidas de impuestos tienen una **probabilidad mayor**⁴³ de conseguir la recuperación del crecimiento económico.

Tanto el **Banco Central Europeo (BCE)**⁴⁴ como la **Universidad de Harvard**⁴⁵ han publicado estudios que ponen de manifiesto los mayores beneficios para el crecimiento económico de los ajustes fiscales basados en reducciones del gasto público y sin aumentos de impuestos. Sus datos son concluyentes y deberían ayudar a implementar

43 Alesina, A. & Ardagna, S. (2009). El estudio señala en su resumen que (traducción propia): “*Los estímulos fiscales basados en reducciones de impuestos tienen una probabilidad mayor de aumentar el crecimiento que los basados en aumentos del gasto. En cuanto a los ajustes fiscales basados en recortes de gastos y sin aumentos de impuestos tienen una mayor probabilidad [86.22%] de reducir el déficit y la deuda en relación con el PIB que los basados en los aumentos de impuestos. Además, los ajustes por el lado del gasto, en lugar de por el lado de los impuestos, son menos propensos a crear recesiones*”.

44 European Central Bank, “The Benefits of fiscal consolidation in uncharted water”, Paper No. 121, November 2010, page 29. Estudio dirigido por el doctor Jürgen Stark que indicaba (traducción propia): “*Primero, hay necesidad de reducir sustancialmente el gasto público por sus efectos nocivos sobre el crecimiento a largo plazo y la confianza. Pero, incluso en el corto plazo, los beneficios de la consolidación (fiscal) es probable que superen sus costes en un entorno de fuertes vínculos fiscal-financieros no lineales. La consolidación es necesaria para sustentar la confianza (de los inversores) en la solvencia del ejercicio fiscal, a nivel de país y evitar las externalidades negativas internacionales...La aplicación de los recortes, considerables y bien orientados, en el gasto (público) en la fase inicial de consolidación producirá una confianza adicional, ya que demuestran la voluntad política de los gobiernos. A medio plazo las reformas fiscales estructurales necesitan hacer frente a cargas futuras ya identificadas, especialmente en las áreas de sistemas de pensiones y de salud.*”

45 Alesina, A. & Ardagna, S. (2012): “The design of fiscal adjustments”, national Bureau of Economic Research, September 2012. En línea con sus trabajos de investigación anteriores, los profesores Alberto Alesina y Silvia Ardagna confirman que los ajustes fiscales basados en la reducción del gasto público tienen una mayor efectividad y, por tanto, una menor probabilidad de fracaso en la recuperación del crecimiento de la economía de un país. También muestran que los ajustes fiscales basados mayoritariamente en las reducciones de gasto público crean menores recesiones que los ajustes fiscales basados en impuestos.

políticas presupuestarias de ajuste fiscal por medio solamente de la reducción del gasto público en España y con la ayuda de reformas estructurales de desregulación y liberalización de la economía.

Sin embargo, también es importante analizar la base teórica que explica la importancia de no recurrir a las subidas de impuestos. Por ello, vamos a explicar como la teoría austriaca sobre la estructura productiva del capital permite analizar el deterioro de la función empresarial que ocasionan las subidas de impuestos porque disminuyen la acumulación previa de capital privado que se precisa tanto para el consumo como para la inversión en bienes de órdenes superiores que son los que caracterizan las economías más desarrolladas.

3.3. Errores teóricos de Keynes y sus seguidores

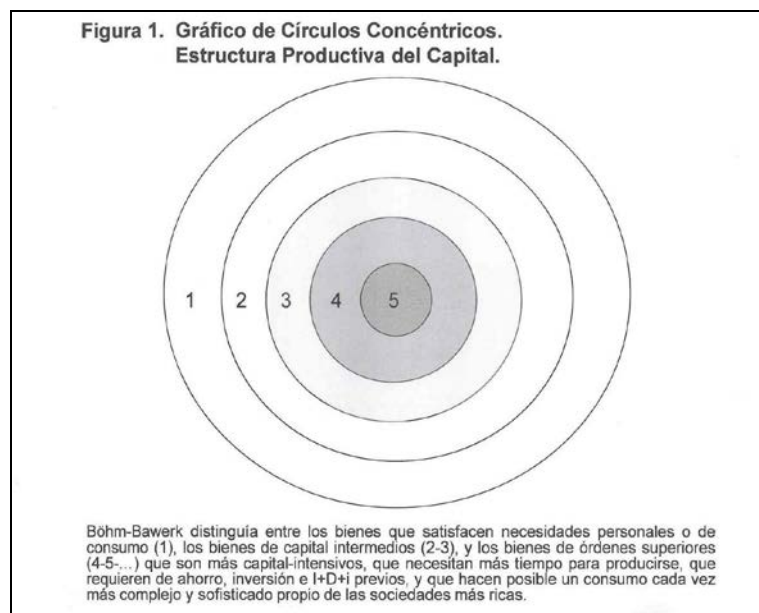
El hecho de tomar decisiones de política económica sin tener en cuenta sus efectos microeconómicos sobre la estructura productiva del capital, es el principal error de los seguidores de John Maynard Keynes y, por tanto, de gran parte de las políticas intervencionistas de muchos Gobiernos durante los últimos años.

Los autores neokeynesianos se olvidan del largo plazo y buscan exclusivamente el empleo de los recursos económicos en el corto plazo, por lo que no se plantean las distorsiones que los estímulos públicos de la demanda “agregada” provocan en la estructura productiva del capital, al incitar a que los Gobiernos incrementen el gasto público, con las subidas de impuestos, con el endeudamiento que pagan los contribuyentes con los impuestos futuros o, si hay posibilidad, con la política monetaria expansiva de los bancos centrales que pagan los ciudadanos con las subidas de precios y la merma del poder adquisitivo de las familias, en lo que se conoce como el “*impuesto inflacionario*”.

Los autores neokeynesianos carecen de base microeconómica porque no tienen en cuenta las enseñanzas de Carl Menger y de Eugen Böhm-Bawerk y, por ello, recomiendan a los políticos una visión pesimista tanto del ahorro privado como de la empresarialidad, lo que supone un error teórico grave, dado que son los motores de las economías de mercado.

3.4. Estructura productiva del capital

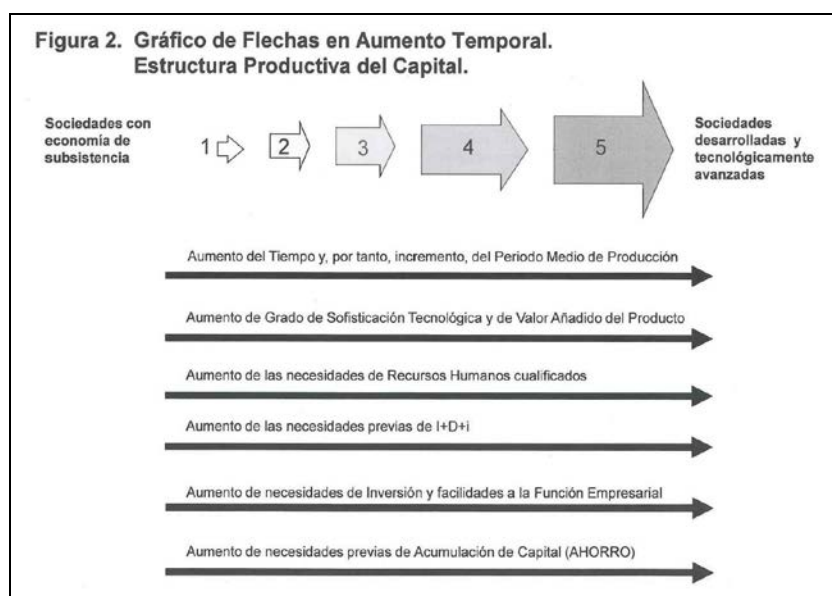
Eugen Böhm-Bawerk (1851-1914) profundizó en las ideas microeconómicas previas de Menger y en su obra *Teoría Positiva del Capital* (1889) introdujo el **gráfico de los círculos concéntricos**⁴⁶ que facilita que los economistas incorporen la variable tiempo y visualicen con facilidad la estructura del capital en economía. En la **Figura 1**, se pueden observar los bienes que satisfacen las necesidades personales (posición 1 o bienes de consumo), pasando después a los bienes de capital intermedios (posiciones 2-3) y hasta llegar temporalmente a los bienes de órdenes superiores (posiciones 4-5 y posteriores), que son más capital-intensivos, necesitan más tiempo para producirse y requieren de ahorro e I+D+i previos para que se produzca la inversión del empresario, y que hacen posible un consumo cada vez más complejo y sofisticado propio de las sociedades más ricas.



Los círculos interiores se ensanchan y los círculos exteriores se contraen a medida que las economías de los países se van desarrollando, porque se produce un aumento de la producción de bienes que incorporan más capital y más innovación. Ambos factores son imprescindibles para lograr un crecimiento económico sano en las economías desarrolladas.

46 (Böhm-Bawerk, 1930 [1889], p. 148).

El autor del presente estudio, con el objetivo de mejorar el análisis del proceso de producción de una economía de mercado, propone el uso de un nuevo gráfico que propone se denomine **gráfico de fechas en aumento temporal** y que se presenta en la **Figura 2**. Las etapas de producción, sucesivas y alejadas en el tiempo se representan también con las posiciones 1 (bienes de consumo), 2-3 (bienes de capital intermedios) y 4-5 (bienes de órdenes superiores) pero utilizando flechas sucesivas en el tiempo en vez de círculos concéntricos.



Las flechas finales se ensanchan (y alargan) y las flechas iniciales se contraen (y acortan) a medida que las economías de los países se van desarrollando, porque generan un aumento de la producción de bienes con mayor valor añadido: que requieren mayor ahorro privado previo, incorporan más capital (anchura) y necesitan una función empresarial con más sofisticación, I+D+i y tiempo de producción (longitud).

Estos son **factores económicos imprescindibles** para que la economía de un país desarrollado sea impulsada por la empresarialidad de sus ciudadanos, lo que requiere ayudar a la inversión privada, basada en el ahorro previo, para que se produzcan iniciativas empresariales que oferten nuevos productos y servicios de alto valor añadido

mediante un **marco institucional**⁴⁷ con: 1) eliminación de barreras comerciales, 2) desregulación de mercados intervenidos por el Estado, 3) baja presión fiscal para ayudar a la acumulación del capital, 4) facilidades para la creación y gestión de empresas , y 5) facilidades para la investigación, el desarrollo y la innovación.

El autor del estudio entiende que el **gráfico de fechas en aumento temporal** visualiza mejor la variable tiempo y la necesidad creciente de ahorro privado y de I+D+i, cuanto más alejada vaya a producirse la inversión del capital; lo que se precisa para evolucionar institucionalmente desde las economías de subsistencia, hacia la producción de bienes y servicios cada vez más sofisticados, que es propia de las sociedades desarrolladas y tecnológicamente avanzadas.

De ahí el grave error que comenten los economistas keynesianos con las políticas macroeconómicas de impulso de la demanda agregada en el corto plazo porque no tienen en cuenta la importancia de la microeconomía y, especialmente, se equivocan al pasar por alto la necesidad de que se produzca el ahorro privado previo que se requiere para que se produzca una inversión económicamente eficiente en la producción de los bienes capital-intensivos.

3.5. Errores en los ajustes fiscales

Desde el punto de vista del análisis microeconómico de la estructura productiva de un país desarrollado, se pueden extraer dos conclusiones importantes:

- a) En primer lugar, **si un Gobierno reduce, desincentiva o elimina las inversiones en investigación, desarrollo e innovación**, está cometiendo un error teórico grave e hipotecando el crecimiento futuro del país porque se elimina la posibilidad de que los empresarios impulsen inversiones capital-intensivas para la producción de los bienes de órdenes superiores, que son

⁴⁷ El marco institucional es la clave que permite un mejor (o peor) ejercicio de la función empresarial. El requisito previo para que se produzca riqueza en un territorio es la existencia de un marco institucional sólido y estable que garantice la “triple seguridad” (exterior, interior y jurídica) que proporciona los incentivos para el ejercicio de la acción humana en libertad. Sin embargo, posteriormente, el desarrollo de sociedades cada vez más sofisticadas requiere la implementación de mejoras institucionales “escalonadas” que ayuden al ejercicio de la función empresarial y de la eficiencia dinámica en economía como, por ejemplo, una organización territorial sencilla y eficaz, un sistema judicial independiente de los poderes ejecutivo y legislativo o, también, un Código Penal que sea exigente y efectivo en el castigo de los delitos para que impere la Ley frente a la corrupción, la prevaricación, la malversación de fondos públicos o el tráfico de influencias que caracterizan las derivas políticas más utópicas y colectivistas.

los que permiten aumentar el consumo y las exportaciones y, por tanto, impulsan el crecimiento económico en los países más desarrollados. Según este razonamiento microeconómico, un ajuste fiscal del gasto público debería recortar en todas las políticas de gasto y, sin embargo, sólo en último término y cuando fuese estrictamente imprescindible, entrar a recortar en las políticas de I+D+i. Si bien, lo anterior, no quita para que se establezcan prioridades, se racionalicen y optimicen programas y se logren rendimientos crecientes en el gasto de I+D+i, lo que se gestiona de un modo más eficiente desde el sector privado.

- b) En segundo lugar, **si un Gobierno elimina o bien penaliza el ahorro con impuestos** (o con legislación) sobre las personas físicas y jurídicas, está cometiendo un nuevo error grave porque se disminuye la acumulación previa de capital, que es lo que permite que se realicen las inversiones en la etapas más alejadas en la estructura de producción del capital y, por tanto, se imposibilita la realización de la función empresarial en los productos y servicios de alto valor añadido (más capital-intensivos), sin los cuales el crecimiento económico es imposible en las economías desarrolladas. Por tanto, según este último razonamiento microeconómico sobre la estructura productiva del capital, un ajuste fiscal del gasto público debería realizarse solamente con recortes de las partidas presupuestarias de todas las administraciones públicas (centrales, regionales, provinciales y locales) y, en último término, y sólo después de haber agotado todas las posibilidades ejecutivas y legislativas, recurrir a subidas de impuestos.

De hecho, realizar un ajuste fiscal subiendo los impuestos⁴⁸ en la etapa recesiva de un ciclo económico es un error grave porque, el efecto que se produce es justo el contrario

48 (Mises, 2009, pp.741-742). Mises definía tres clases de tributación que establece el Estado para la regulación de la economía y, por tanto, que sirven como instrumentos de una política intervencionista: “1) *The tax aims at totally suppressing or at restricting the production of definite commodities...* 2) *The tax expropriates a part of income or wealth...* 3) *The tax expropriates income and wealth entirely*”. De hecho, el profesor Ludwig von Mises advertía no sólo contra el totalitarismo del socialismo “real” y del “fascismo” económico, sino también contra la amenaza del socialismo de mercado que merma el crecimiento económico y, también, conduce a la imposibilidad de cálculo económico a largo plazo.

al buscado, se disminuye la recaudación tributaria y se imposibilita el sostenimiento de las cuentas públicas lo que lleva a la quiebra del Estado, salvo un rescate internacional vía BCE y FMI.

3.6. Reducción del gasto público, única vía para evitar la recesión económica

Una política de financiación del gasto público por medio de subidas crecientes y constantes de los impuestos se puede denominar la “*espiral de la muerte*”, porque conduce al estancamiento de la función empresarial y de la eficiencia dinámica y, por tanto, conduce hacia la contracción económica y, a largo plazo, hacia el “*default*” del Estado, salvo que se evite por un rescate o préstamo internacional de última instancia.

Con las subidas de impuestos se reducen el ahorro privado previo, y se disminuyen las inversiones productivas que son más intensivas en capital y están más alejadas en el tiempo. Es decir, las subidas de impuestos disminuyen la producción de los bienes de órdenes superiores que caracterizan el crecimiento económico de las sociedades desarrolladas y tecnológicamente más avanzadas.

Este razonamiento microeconómico explica porque la reducción del gasto público es la única vía que puede evitar la recesión económica. De hecho, si los gobiernos se lo propusiesen existe amplio margen para la eliminación de subvenciones y partidas presupuestarias “ociosas”, la eliminación de entidades, empresas y fundaciones públicas, la reducción del gasto del Estado (especialmente en autonomías y entidades locales donde no parecen llegar los recortes drásticos en el gasto) y, la implementación de reformas estructurales que aumenten la competitividad internacional.

Las subidas de impuestos podrán cuadrar las cuentas públicas a nivel macroeconómico para que el déficit público cumpla con el 6,3% del PIB acordado por España con la Comisión Europea para el año 2012. Pero, sin embargo, el aumento en la presión fiscal destroza el crecimiento económico a corto, medio y largo plazo al socavar el ahorro privado previo que es necesario para el consumo de la población y para las inversiones de los emprendedores, especialmente, en los bienes de órdenes superiores que suelen exportar las economías avanzadas.

4. CONCLUSIONES

El estudio del Instituto de Estudios Fiscales (IEF), citado en el apartado segundo, indicaba sobre el tamaño de las administraciones públicas que: *“la dimensión del sector público no se puede identificar con un mayor o menor progreso económico y social, como lo prueba el hecho de que existe una amplia tipología de sector público en los países desarrollados, con un rango que va desde el 35-40% del PIB de Australia, Estados Unidos, Japón, Canadá o Nueva Zelanda, hasta más del 50% del PIB en Suecia, Francia o Dinamarca.”*

Sin embargo, tal afirmación se realizaba en un informe que servía como respaldo de los Presupuestos Generales del Estado del año 2007 y, por tanto, argumentaba sólo a favor de una política económica socialista que desconfiaba del ejercicio de la función empresarial en mercados libres de intervenciones estatales y, por el contrario, confiaba en el incremento del tamaño del Estado en España.

De hecho, el estudio del IEF no tenía en cuenta la burbuja financiera e inmobiliaria que permitía presupuestos públicos tan elevados. No se consideraba importante la disminución, década tras década, de la tasa de crecimiento del PIB de los países europeos frente al aumento de la riqueza en las economías emergentes citadas en la introducción de este trabajo. Tampoco se observaba el desplazamiento del grueso de la economía mundial hacia Asia. Y, finalmente, tampoco se consideraba las mayores tasas de crecimiento de las áreas económicas caracterizadas por un menor tamaño de Estado como Hong Kong, Singapur, Tailandia, Malasia o Vietnam, en donde la función empresarial y la eficiencia dinámica en economía se ejercen con un grado de libertad superior a las democracias occidentales. Cuando, precisamente, es con esas áreas económicas respecto de las cuales debe ser competitiva la economía española que, por ejemplo, ocupa la posición general 44 entre los países del mundo y, curiosamente, la posición 70 por el coste de la electricidad, la posición 100 en el nivel de protección a los inversores y la posición 136 para la apertura de un negocio, en la clasificación *“Doing Business 2013”* que publica anualmente el Banco Mundial⁴⁹.

49 Se puede obtener información del método de cálculo en: <http://www.doingbusiness.org>. La información específica sobre la clasificación de España en los diferentes conceptos se encuentra en las *“country tables”*.

4.1. Burbuja estatal y socialismo de mercado

La **burbuja estatal** es la principal reforma estructural que debe acometer España, porque todavía no ha sido pinchada por los sucesivos Gobiernos de España desde el año 2007, y explica la necesidad de abordar un fuerte ajuste presupuestario para retomar la senda del crecimiento económico por medio de las soluciones de mercado porque, no regresará la recaudación tributaria obtenida como consecuencia de la construcción de viviendas y de la sobrevaloración de los inmuebles. De hecho, la recaudación tributaria fue mayor en 175.000 millones de Euros en el año 2007 respecto del 2001, y era una situación circunstancial que finalizó al estallar las burbujas financiera y productiva.

Los datos del presente estudio muestran que **es preciso reducir el tamaño del Estado para volver a tener crecimiento económico**. Los cuadros y gráficas nos han permitido observar una evolución del presupuesto público total (capítulos I a IX) en España desde el año 1975, cuando significaba menos del 25% del PIB, hasta situarse por encima del 50% del PIB en el periodo 2007 a 2012.

Se han permitido la expansión y el solapamiento de múltiples administraciones públicas, el aumento exponencial del gasto “social” en pensiones y la duplicación del endeudamiento, junto con previsiones económicas excesivamente optimistas, que desoían los informes internacionales. La prima de riesgo de la deuda española se ha situado por encima de los 200 puntos básicos, debido a la incertidumbre creciente —y, como observamos, razonable— sobre el desequilibrio del gasto público en España.

El estudio permite concluir que los 17 millones de personas de población activa en España de un total de 47 millones de personas y, especialmente, el nivel actual de los ingresos tributarios, no pueden sostener los gastos “*sociales*” y “*autonómicos*” porque suponen **un tamaño del Estado muy grande: entre el 45% del PIB que se obtiene con los datos de la IGAE (gráfica 14) y el 47,5% del PIB con datos de la Secretaria de Estado de Presupuestos (gráfica 12)**.

En cualquier caso, ambos cálculos se corresponden con **un presupuesto público total que representa de modo directo más del 50% del PIB de España en el año 2012, lo que puede afirmarse que identifica, sin ningún género de dudas, un régimen político económico de socialismo de mercado**, en donde la presión tributaria, la redistribución de la riqueza y el intervencionismo impiden la función empresarial y la eficiencia dinámica en economía.

Se pueden hacer dos anotaciones finales sobre el estudio:

- a) En primer lugar, el estudio muestra los cuadros 1,2 y 3 del periodo 2007-2012 y las gráficas 1 a 12, que se han realizado con los **datos que publicados por la Secretaría de Estado de Presupuestos (SEP) del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (MINHAP)**, si bien se emplean los datos de PIB que muestra Eurostat y no se han incluido las desviaciones presupuestarias.
- b) En segundo lugar, el estudio puede contrastarse con la serie de **datos que publica la Intervención General del Estado (IGAE)** sobre los “empleos” no-financieros (capítulos I a VIII) de todas las administraciones públicas, cuyo resumen se incluye en el **cuadro 4** y se visualiza en las **gráficas 13 y 14**. En todo caso, con esta segundo fuente de datos se obtiene un tamaño del Estado análogo al mostrado en la **gráfica 12**, si se tienen en cuenta que las gráficas 13 y 14 podrían mostrar un gasto público total (central, autonómico y local) aún mayor, entre un 2% y un 3% del PIB adicionales, en los años con desviaciones presupuestarias sobre los objetivos de déficit público comprometidos por España con la Comisión Europea que, por ejemplo, se produjeron en los ejercicios 2010 y 2011 y, también, pueden darse en el 2012.

Como principal conclusión del estudio puede indicarse que aumentar aún más el tamaño del Estado con más impuestos o con más planes de estímulo de la demanda agregada sería un error económico muy grave, porque se perjudicaría todavía más a la estructura productiva del capital y, por tanto, al consumo y al ejercicio de la función empresarial y, en definitiva, se retrasaría la consecución de crecimiento económico. El crecimiento económico requiere equilibrio presupuestario en el sector público de España, o bien superávit para bajar los impuestos a ciudadanos y empresas, para lograr que el sector privado pueda competir a medio y largo plazo con las economías emergentes

mencionadas en la introducción del estudio.

4.2. Plan de Austeridad Presupuestaria

Por tanto, el excesivo tamaño del Estado, que muestran los datos del estudio, señala la urgente necesidad de implementar un **Plan de Austeridad que reduzca el gasto público en España hasta los niveles previos a las burbujas financiera, productiva y estatal**, que tuvieron su mayor expansión con la política del BCE desde el año 2001:

- 1) **Recortar y eliminar partidas presupuestarias** para dotar de viabilidad a las administraciones públicas en el medio y largo plazo.
- 2) **Implementar reformas estructurales que permitan mantener presupuestos equilibrados** (o, mejor, obtener superávit para realizar reducciones de impuestos que impulsen la función empresarial).
- 3) **Facilitar el control por la Intervención General del Estado** en todo el ámbito de las administraciones públicas tanto en la administración central como, muy especialmente, en el ámbito autonómico y local y, también, en el entramado público empresarial.
- 4) **Interponer barreras institucionales** que otorguen mayor control a los ciudadanos sobre las políticas de especial relevancia para el futuro económico del país, de modo que se evite el aumento del tamaño del Estado ante las políticas intervencionistas que propugnen déficit y endeudamiento sin límites.

Las burbujas financiera, productiva y estatal tuvieron su mayor expansión con la política monetaria expansiva del BCE que comenzó en el año 2001. Así, por ejemplo, es importante resaltar que el gasto público de la AGE estaba situado en 214.991,40 millones de Euros en el año 2001 en lugar de los 362.115 millones de Euros que mostraban los PGE 2012.

El estallido de las burbujas financiera y productiva en el segundo semestre del año 2007 no es un hecho meramente coyuntural. Bien al contrario, habiéndose deshinchado parcialmente las burbujas crediticia e inmobiliaria, el crecimiento económico en España sólo se producirá deshinchando también la burbuja estatal e implementando reformas

estructurales serias que flexibilicen el mercado laboral, eliminen las barreras legales y liberalicen el sector eléctrico y otros sectores económicos regulados.

Principalmente, se requeriría reducir drásticamente el gasto público entre 150.000 y 200.000 millones de Euros, es decir, entre el 15% y el 20% del PIB, para situarlo en niveles presupuestarios cercanos al año 2001, cuando se expandieron las tres burbujas que hemos comentado en este trabajo (financiera, productiva y estatal). Si se observan atentamente los datos y gráficas, el tamaño del Estado autonómico está situado precisamente entorno al 15% del PIB de España y, probablemente, es una organización territorial que no pueden permitirse los españoles por su inviabilidad económica al incrementar en exceso el presupuesto público total.

Este redimensionamiento del tamaño del Estado (central, autonómico y local) en España requiere redefinir y limitar muy bien las competencias de cada administración pública. El esfuerzo político que se requiere es comparable al realizado durante la transición a la democracia y, por tanto, requiere la colaboración de las principales fuerzas políticas para implementar cambios constitucionales (Art. 166 a 169 CE) y su validación por los ciudadanos en un referéndum (Art. 92 CE).

Sin embargo, **una reforma constitucional para la racionalización del tamaño del Estado, que situase el presupuesto público total en niveles entre el 30% y el 40% del PIB de España**, permitiría que la función empresarial se ejerciese con mayor libertad, sin barreras comerciales y sin el grado de intervencionismo de hasta cuatro administraciones públicas actuando al mismo tiempo y, por tanto, situaría de nuevo a España al nivel de los países y áreas económicas más competitivos internacionalmente, mencionados en la introducción de este trabajo, con una apuesta decidida por las soluciones de mercado en vez de por las políticas intervencionistas.

4.3. Reformas económicas

Desde luego, la liberación de la economía española de su ligazón con el intervencionismo no es tarea fácil. Se requiere eliminar (o minimizar) la intervención política que incentiva el aumento del gasto “*social*” y dar mayor protagonismo a las soluciones de mercado para la provisión privada o mixta (público-privada) de

prestaciones sociales como las pensiones, el seguro de desempleo, la sanidad o la educación por medio de empresas privadas, las asociaciones público privadas, las desgravaciones fiscales o los cheques de asistencia “social”.

De hecho, una liberación económica que impulsase con fuerza la empresarialidad en España requeriría la implementación de reformas “escalonadas”⁵⁰ en el marco institucional de España, instaurando un conjunto de artículos dentro de la Constitución Española de 1978 que pudiesen limitar la tendencia al intervencionismo de los políticos “socialistas de todos los partidos”⁵¹.

El aumento constante del gasto de las administraciones públicas que hemos analizado en este estudio es el origen y, desde luego, también la causa, de las barreras comerciales, del intervencionismo generalizado y, especialmente, de los cientos de escándalos de corrupción, que juzgan los tribunales españoles, entorno a redes clientelares y políticos que vulneran la Ley y delinquen para captar las subvenciones, ayudas, contrataciones y obras públicas de las Comunidades Autónomas.

4.4. Reformas institucionales

El presupuesto público total se sitúa en el 52,3% del PIB en el año 2012 para sostener un **tamaño de del Estado (central, autonómico y local) situado entre el 45,2%**

50 (Hayek: 1997, p. 275 y ss.)

51 (Hayek 1978). La evolución del gasto público en España permite aplicar la célebre dedicatoria del libro “Camino de Servidumbre” de Friedrich A. Hayek en donde se explica cómo se desarrolla un proceso de sometimiento al totalitarismo en la Alemania del nacional-socialismo (que también es aplicable al comunismo de la antigua URSS) y que es muy similar a los procesos sociales de “guía” de la sociedad hacia el nacional-separatismo en algunas regiones de España, allí donde se plantean desafíos a las instituciones por medio de movimientos políticos secesionistas como, por ejemplo, en Cataluña y en el País Vasco. Quizás sería importante analizar el problema de la imposibilidad de cálculo económico en el colectivismo de las Comunidades Autónomas, con un exceso de administraciones interviniendo sobre un mismo territorio, que puede catalogarse con el mismo orden al señalado por Hayek para el nacional-socialismo alemán y aplicable también al comunismo, aunque quizás más lento y con distinto grado de desarrollo temporal en el nacional-separatismo.

(gráfica 14 con datos de la IGAE) y el 47,5% (gráfica 12 con datos de la Secretaría de Estado de Presupuestos) y, desviaciones presupuestarias aparte, los resultados señalan la necesidad de realizar **reformas institucionales, que están íntimamente relacionadas con las reformas económicas**. Es decir, se requiere un buen control institucional de los ciudadanos sobre la acción de los políticos para evitar su tendencia hacia el intervencionismo económico. Sólo con medidas de reforma institucional se logrará impulsar la eficiencia dinámica de una economía libre, lo que podría requerir introducir cambios en artículos de la Constitución Española de 1978 (CE) como, por ejemplo:

- a) La **reforma de los artículos 122 a 125 de la CE** para dotar de independencia a jueces y tribunales de justicia, dado que constituyen la institución esencial para la protección de los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos. A modo de ejemplo, en democracias parlamentarias más antiguas y avanzadas como, por ejemplo, en los Estados Unidos de América, existen diversas fórmulas de elecciones de jueces⁵² y fiscales por los ciudadanos que garantizan en mayor o menor medida su independencia de los políticos.
- b) La **reforma de los artículos 148, 149, 150 y 155 CE** para fijar y limitar las competencias, garantizar “*the rule of Law*” en las regiones y, por tanto, limitar el aumento sin control del gasto de las administraciones autonómicas.
- c) La **reforma del artículo 92 CE** para instaurar el principio de consentimiento de los ciudadanos y, por tanto, el referéndum obligatorio y vinculante para el Gobierno, cada vez que los políticos pretendan imponer subidas de impuestos (IRPF, IVA, IS, I.I.EE., tasas, gravámenes, precios fijos,...) y, especialmente, cuando quieran recurrir al déficit presupuestario y al endeudamiento de las administraciones públicas. Se establecería una barrera institucional contra el incremento del gasto público, que desincentivaría el intervencionismo en economía por el desgaste electoral que supone una errónea gestión presupuestaria, si bien hay que tener presente que el comportamiento de los electores no es siempre racional.
- d) La **reforma del Código Penal** para evitar la prescripción de los delitos,

52 Información exhaustiva sobre las elecciones de jueces en los Estados Unidos en la Web: www.judgepedia.org

proporcionar mayor protección a las propiedades privadas y, especialmente, endurecer (duplicar) las penas a los políticos, los altos cargos y los empleados públicos cuando gestionan con dolo o negligencia y, especialmente, cuando cometen delitos (corrupción, prevaricación, tráfico de influencias,...). Así, por ejemplo, podría contemplarse como delito en el artículo 410 la oposición de las autoridades y funcionarios al cumplimiento de las resoluciones judiciales. Y, por ejemplo, se podría reformar los artículos 581 y siguientes para castigar como delito de traición una declaración unilateral de independencia de una Comunidad Autónoma en contra de los artículos 2, 8 y 155 CE. Y, también, para castigar la aprobación de leyes o de actos administrativos cuando atenten contra la igualdad de trato ante la ley de los ciudadanos o interpongan barreras comerciales e impidan la unicidad de mercado en España en contra del artículo 14 CE.

Sin embargo, dado que las ideas libertarias o, por el contrario, la ideología socialista e intervencionista, se imponen en un país dependiendo del **marco institucional** y, en buena medida, de la **ideología** que arraigue en la mente y, también, en el corazón de los ciudadanos y, especialmente, de los políticos⁵³.

La duplicación de los presupuestos públicos durante la democracia, como se comprueba al analizar las gráficas 1, 8 y 12, hasta quedar situado por encima del 52,3% del PIB en el año 2012 no invita al optimismo, respecto de la realización de reformas estructurales e institucionales que impulsen el crecimiento económico en España.

En definitiva, el tamaño del Estado en las democracias parlamentarias es consecuencia de un modelo de preferencia social de la clase dirigente, ofertado y elegido por los ciudadanos por medio de los procesos electorales democráticos. La evolución socio cultural de un país es un proceso muy lento, y el arraigo de las ideas de contención del gasto público y de ejercicio de la función empresarial en mercados libres, más favorables al crecimiento económico, no siempre avanzan en el sentido más adecuado para el futuro de un país.

53 (North: 1992, pp. 477-488)

ANEXO

CUADROS COMPARATIVOS DE LOS PRESUPUESTOS PÚBLICOS EN LOS AÑOS 2007 A 2012:

Cuadro 1. RESUMEN POR POLÍTICAS DE GASTO DE LOS PGE	Años 2007 a 2012.					
	Importes en millones de Euros					
	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012 (previsión)
SERVICIOS PÚBLICOS BÁSICOS	19.574	22.044	21.814	21.594	19.731	17.909
Justicia	1.451	1.564	1.858	1.819	1.713	1.613
Defensa	7.696	8.148	7.832	7.357	6.868	6.261
Seguridad Ciudadana e Instituciones Penitenciarias	8.138	8.872	8.647	8.873	8.402	8.355
Política Exterior	2.288	3.460	3.676	3.545	2.748	1.690
GASTO SOCIAL (1+2)	147.361	158.836	174.107	180.848	183.231	175.383
1.- Actuaciones de Protección y Promoción social	139.547	150.399	165.271	171.984	175.085	168.250
Pensiones	91.458	98.012	106.099	108.283	112.216	115.826
Otras prestaciones económicas	12.797	14.085	14.973	14.403	13.576	12.014
Servicios Sociales y Promoción Social	1.833	2.288	2.472	2.721	2.516	2.119
Fomento del empleo	7.287	7.654	7.584	7.750	7.323	5.765
Desempleo	14.471	15.777	19.616	30.975	30.474	28.805
Acceso a la vivienda y Fomento de la Edificación	1.248	1.369	1.607	1.491	1.210	820
Gestión y Administración de la Seguridad Social	10.453	11.214	12.920	6.362	7.771	2.901
2.- Prod. de bienes públicos de carácter preferente	7.814	8.438	8.836	8.864	8.146	7.132
Sanidad	4.200	4.431	4.822	4.833	4.254	3.975
Educación	2.485	2.831	2.988	3.089	2.841	2.220
Cultura	1.126	1.175	1.226	1.142	1.051	937
ACTUACIONES DE CARÁCTER ECONÓMICO	38.511	39.353	38.881	39.189	32.217	27.130
Agricultura, Pesca y Alimentación	8.536	8.999	8.835	8.955	8.576	8.511
Industria y Energía	2.117	2.313	2.856	3.109	2.793	1.897
Comercio, Turismo y PYME	1.169	1.118	1.626	1.487	1.431	1.110
Subvenciones al transporte	1.685	1.810	1.913	1.590	1.620	1.614
Infraestructuras	14.237	15.084	13.168	14.070	8.493	6.898
Investigación, Desarrollo e innovación civil	6.541	7.679	8.192	7.946	7.518	5.633
Investigación, Desarrollo e innovación militar	1.582	1.600	1.459	1.183	976	758
Otras actuaciones de Carácter Económico	644	691	832	849	809	709
ACTUACIONES DE CARÁCTER GENERAL	87.745	94.288	95.095	109.027	80.484	81.404
Alta Dirección	715	767	764	815	678	633
Servicios de Carácter General	8.553	9.437	9.241	9.784	8.185	7.000
Administración Financiera y Tributaria	1.558	1.827	1.597	1.500	1.410	5.238
Transferencias a otras Administraciones Públicas	60.893	65.848	66.393	73.727	42.811	49.685
Deuda Pública (intereses)	15.825	16.609	17.100	23.200	27.400	28.848
CAPITULOS I A VIII	291.191	314.522	329.898	350.657	315.683	311.828
CAPÍTULO IX. Pasivos financieros (emisiones de deuda pública)	0	34.893	34.307	35.704	46.797	50.289
PRESUPUESTO ADMINISTRACIÓN CENTRAL EN ESPAÑA (consolidado)	291.191	349.415	364.203	386.361	362.460	362.115

CÁLCULOS CON LOS DATOS DE LAS ADMINISTRACIONES AUTONÓMICAS Y LOCALES	Años 2007 a 2012.					
	Importes en millones de Euros					
	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Transferencias a las CC AA	38.978	42.651	43.290	47.650	19.806	24.309
Transferencias a las Entidades Locales	14.152	15.116	15.148	17.541	13.541	15.058
PRESUPUESTO ADMINISTRACIÓN CENTRAL sin transferencias a CC AA, y Entes Locales	238.061	291.648	305.787	321.170	329.113	322.748
Presupuesto anual de las ADMINISTRACIONES AUTONOMICAS	173.018	187.059	200.980	195.473	174.520	164.993
Presupuesto anual de las ADMINISTRACIONES LOCALES	73.096	80.337	79.076	74.394	62.480	63.632
PRESUPUESTO DE LAS AUTONOMIAS (sin transferencias del Estado central)	134.040	144.408	157.870	147.823	154.714	140.864
PRESUPUESTO DE LAS ENTIDADES LOCALES (sin transferencias del Estado central)	58.944	65.221	63.930	56.853	48.939	48.574

Cuadro 2. PORCENTAJES POR POLÍTICAS DE GASTO	Años 2007 a 2012.					
	Importes en millones de Euros					
	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012 (previsión)
PIB DE ESPAÑA (millones €)	1.053.161	1.087.788	1.048.060	1.048.883	1.063.355	1.054.399
% Servicios Públicos Básicos	1,9%	2,0%	2,1%	2,1%	1,9%	1,7%
% Gasto Social	14,0%	14,6%	16,6%	17,2%	17,2%	16,6%
% Actuaciones Carácter Económico	3,5%	3,6%	3,7%	3,7%	3,0%	2,6%
% Actuaciones Carácter General	8,3%	8,7%	9,1%	10,4%	7,6%	8,7%
% CAPÍTULOS I A VIII	27,6%	28,9%	31,5%	33,4%	29,7%	29,6%
% CAPÍTULO IX. Pasivos financieros	0,0%	3,2%	3,3%	3,4%	4,4%	4,8%
% TOTAL PRESUPUESTO ESTADO CENTRAL incluyendo las emisiones de deuda pública	27,6%	32,1%	34,8%	36,8%	34,1%	34,3%
% TOTAL PRESUPUESTO AUTONOMIAS	12,7%	13,3%	15,0%	14,1%	14,5%	13,3%
% TOTAL PRESUPUESTO ENTIDADES LOCALES	5,6%	6,0%	6,1%	5,4%	4,6%	4,6%
PRESUPUESTO TOTAL DE LAS AA, PP. DE ESPAÑA (millones €) incluyendo emisiones de deuda pública	484.175	559.044	585.803	591.037	585.113	551.373
EMISIONES DE DEUDA PÚBLICA DE LA AGE	0	34.893	34.307	35.704	46.797	50.289
% PRESUPUESTO PÚBLICO TOTAL DE ESPAÑA incluyendo las emisiones de deuda pública	46,0%	51,4%	55,9%	56,3%	53,2%	52,3%
% TAMANO DEL ESTADO (Gasto Público de AGE, Autonomias y Entidades Locales) (Cap. I a VIII)	46,0%	48,2%	52,6%	52,9%	48,8%	47,5%
% EMISIONES DE DEUDA (Financiación del Gasto Público no cubierto con los Impuestos) (Cap. IX)	0,0%	3,2%	3,3%	3,4%	4,4%	4,8%

Fuente: PIB según Eurostat. Elaboración propia a partir de los datos que publica el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Cuadro 3. PRESUPUESTOS 2011 CONSOLIDADOS DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Presupuestos Autonómicos en el año 2011 (con los datos consolidados)	Población (personas)	PIB (Millones €)	Gasto Público Autonomía (Millones €)	% Gasto Público Autonómico en el PIB (sin contar Gasto AGE y Entes Locales)	Gasto en Personal (Millones €)	Gasto en Sanidad (Millones €)	Gasto en Educación (Millones €)	% Gastos Personal	% Gastos Sanidad y Educación	% Otros Gastos	% Gastos Personal + Sanidad + Educación
Andalucía	8.424.102	145.451	31.682	22%	9.766	9.332	7.039	31%	52%	18%	82%
Aragón	1.346.293	34.098	5.294	16%	2.032	1.835	1.005	38%	54%	8%	92%
Asturias	1.081.487	23.175	4.360	19%	1.569	1.541	783	36%	53%	11%	89%
Baleares	1.113.114	26.859	3.396	13%	1.076	1.176	802	32%	58%	10%	90%
Canarias	2.126.769	41.732	7.015	17%	2.738	2.527	1.591	39%	59%	2%	98%
Cantabria	593.121	13.289	2.398	18%	830	729	513	35%	52%	14%	86%
Castilla - La Mancha	2.115.334	37.978	8.612	23%	2.896	2.692	1.963	34%	54%	12%	88%
Castilla - León	2.558.463	57.490	10.045	17%	3.532	3.431	2.041	35%	54%	10%	90%
Cataluña	7.539.618	200.323	32.886	16%	7.313	9.167	5.749	22%	45%	32%	68%
Extremadura	1.109.367	17.491	5.191	30%	1.782	1.539	977	34%	48%	17%	83%
Galicia	2.795.422	57.677	9.708	17%	3.616	3.498	2.252	37%	59%	4%	96%
Madrid	6.489.680	189.431	18.768	10%	6.297	7.069	4.481	34%	62%	5%	95%
Murcia	1.470.069	28.169	4.918	17%	1.141	1.969	1.381	23%	68%	9%	91%
Navarra	642.051	18.726	4.188	22%	1.145	963	643	27%	38%	34%	68%
País Vasco	2.184.606	66.575	10.567	16%	1.957	3.406	2.699	19%	58%	24%	76%
Rioja	322.955	8.171	1.263	15%	423	429	234	33%	52%	14%	86%
Comunidad Valenciana	5.117.190	102.941	14.228	14%	5.371	5.500	4.236	38%	68%	-6%	106% (*)
SUMA CC.AA.	47.029.641	1.069.576	174.519	16%	53.484	56.803	38.389	31%	55%	15%	85%

Fuente: Secretaría de Estado de Presupuestos. Página web del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

(*) Descuadre presupuestario en la Com. Valenciana

Gráfico 2. Evolución 2007-2012 del PIB de España y del Presupuesto Total de las Administraciones Públicas.

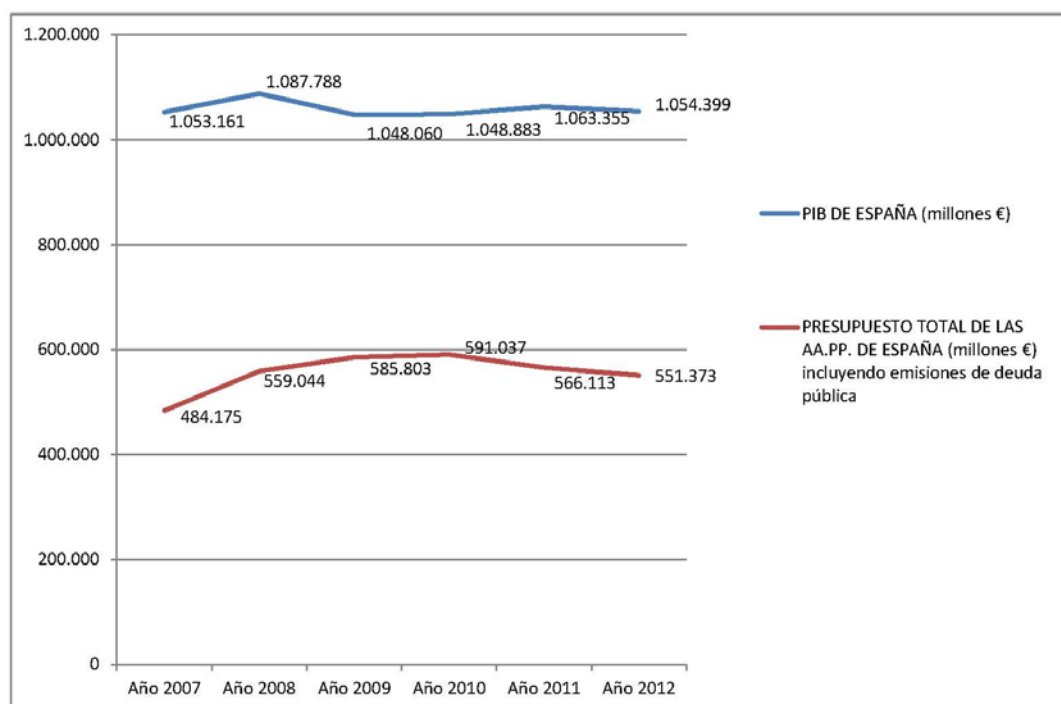


Gráfico 3. Evolución 2007-2012 del Presupuesto de las Administraciones Públicas de España en porcentaje.

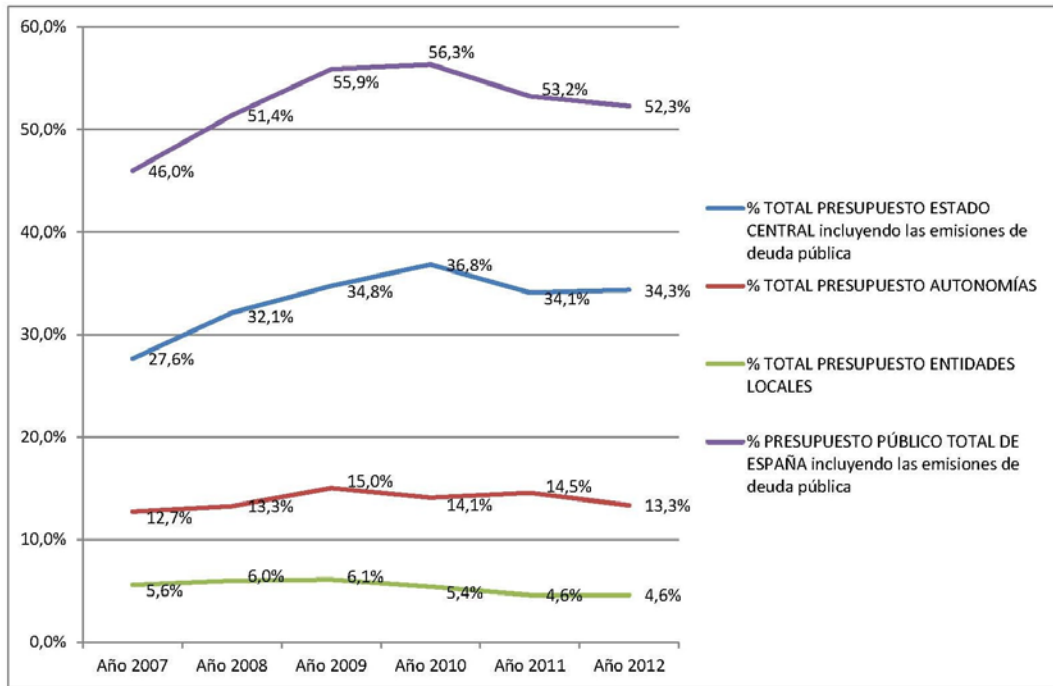


Gráfico 4. Evolución 2007-2012 del Presupuesto de las Administraciones Públicas de España en millones de Euros.

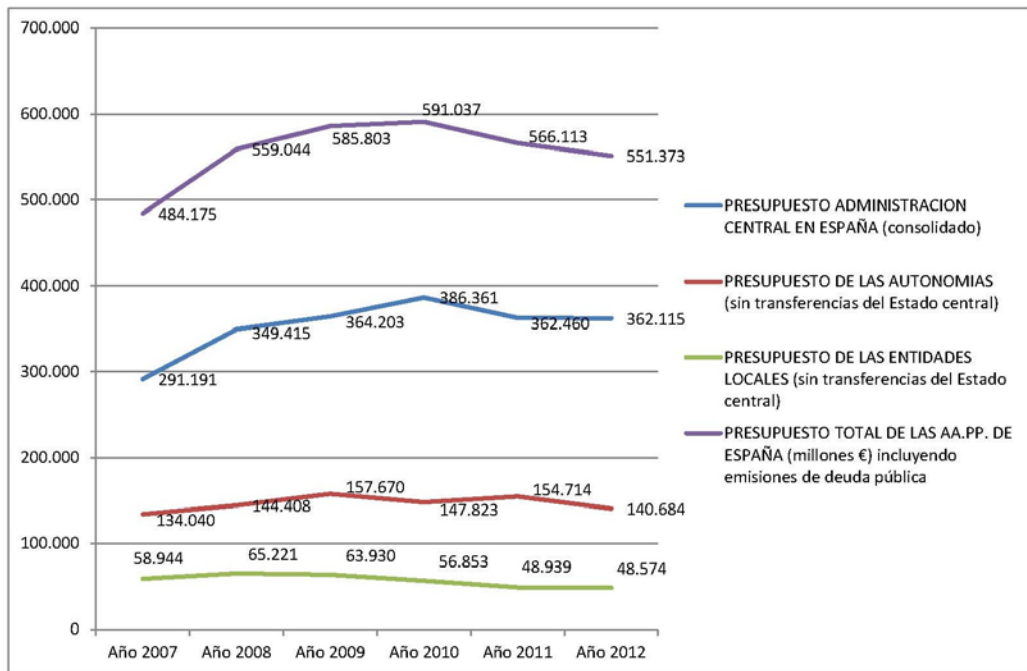


Gráfico 5. Distribución 2007-2012 del Presupuesto AGE en España en millones Euros.

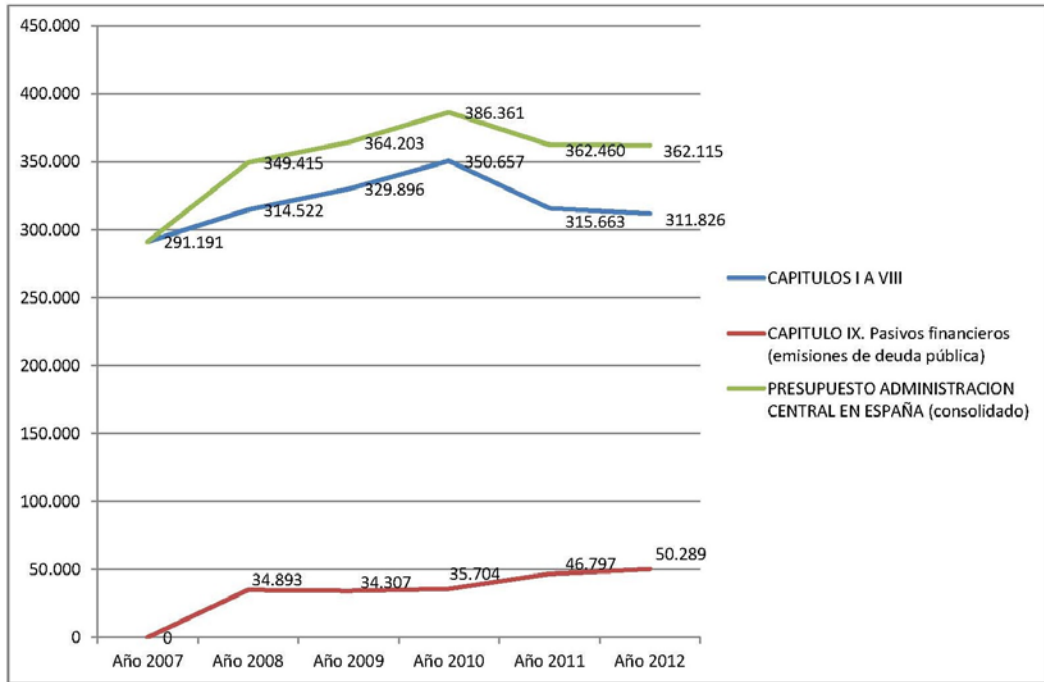


Gráfico 6. Distribución 2007-2012 del Presupuesto de la Administración General del Estado en millones Euros.

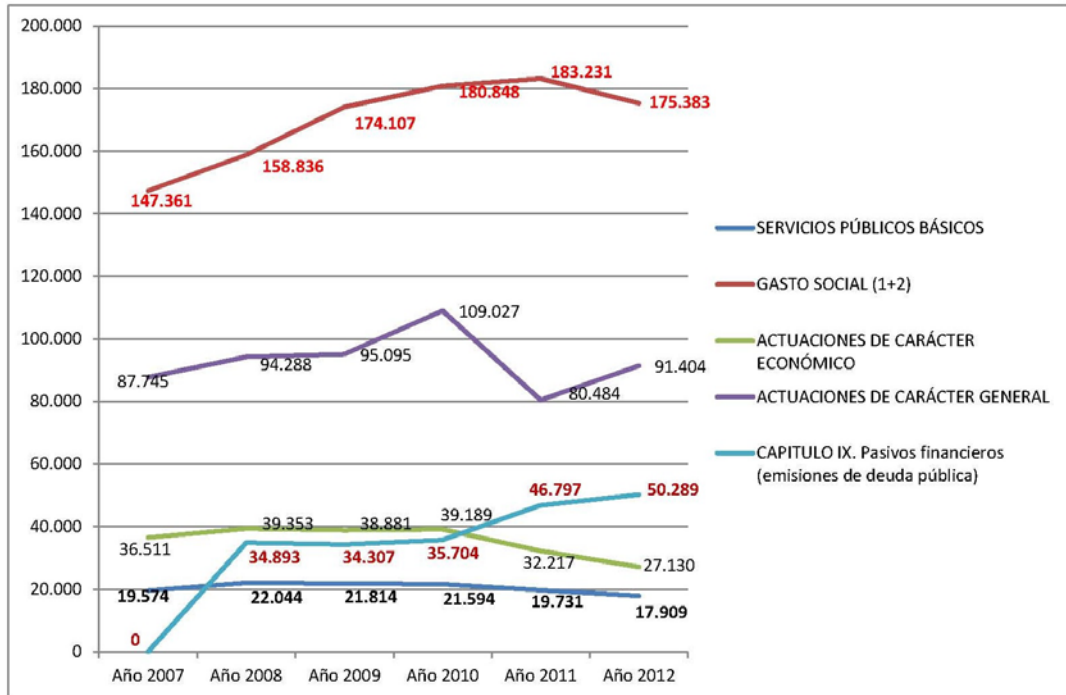


Gráfico 7. Distribución del Presupuesto de A.G.E. de España durante el año 2012 en porcentajes.

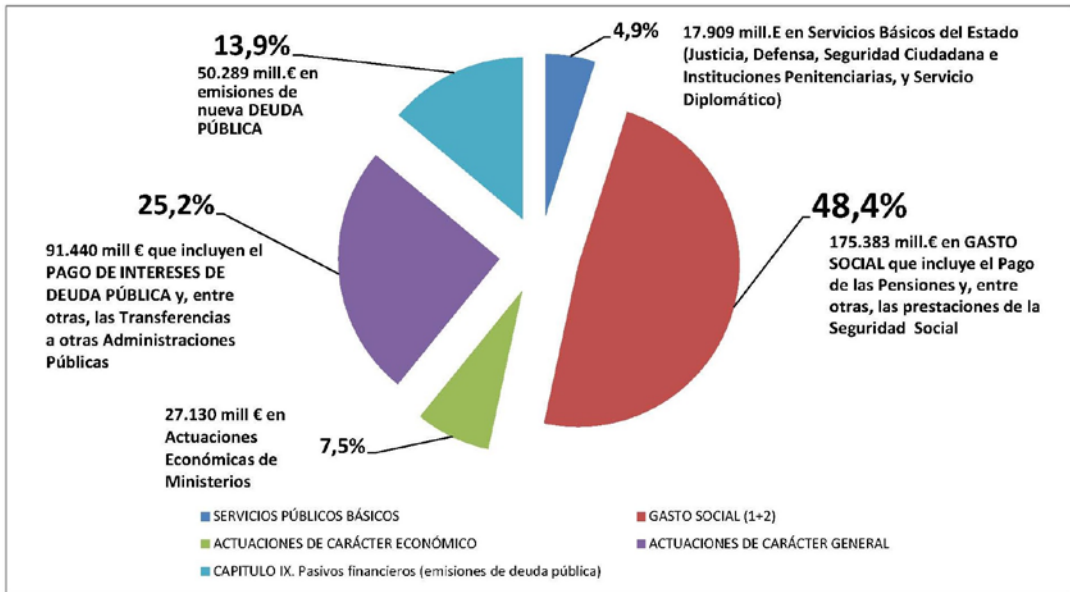


Gráfico 8. Distribución del Presupuesto Público entre las Administraciones de España durante el año 2012 en porcentajes.

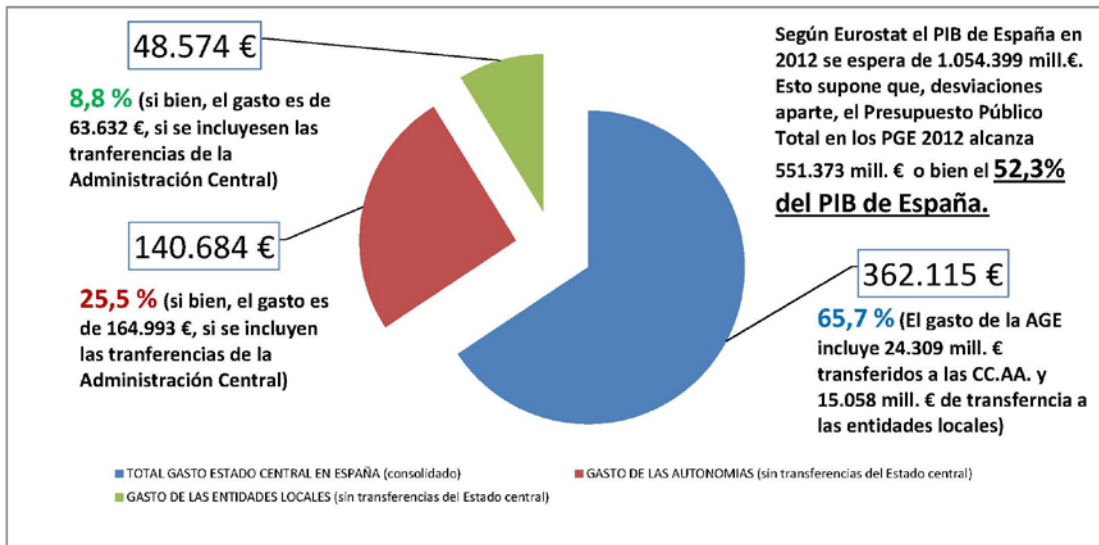


Gráfico 9. Porcentaje del Presupuesto Autonómico dedicado a Personal y a Sanidad y Educación

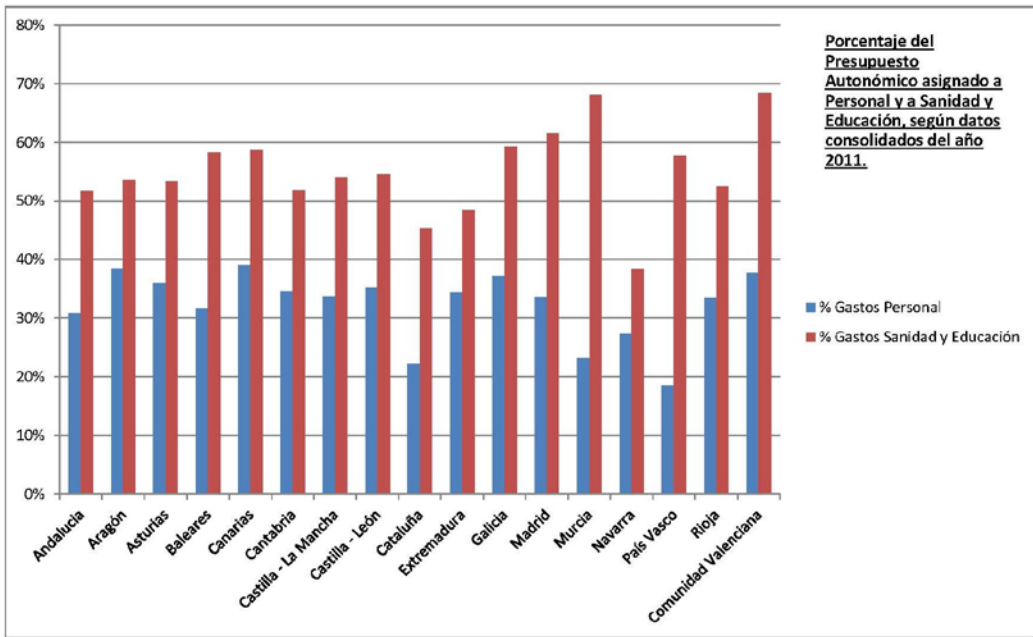


Gráfico 10. Porcentaje del Presupuesto Autonómico dedicado a Gastos de Personal y a Gastos de Sanidad y Educación

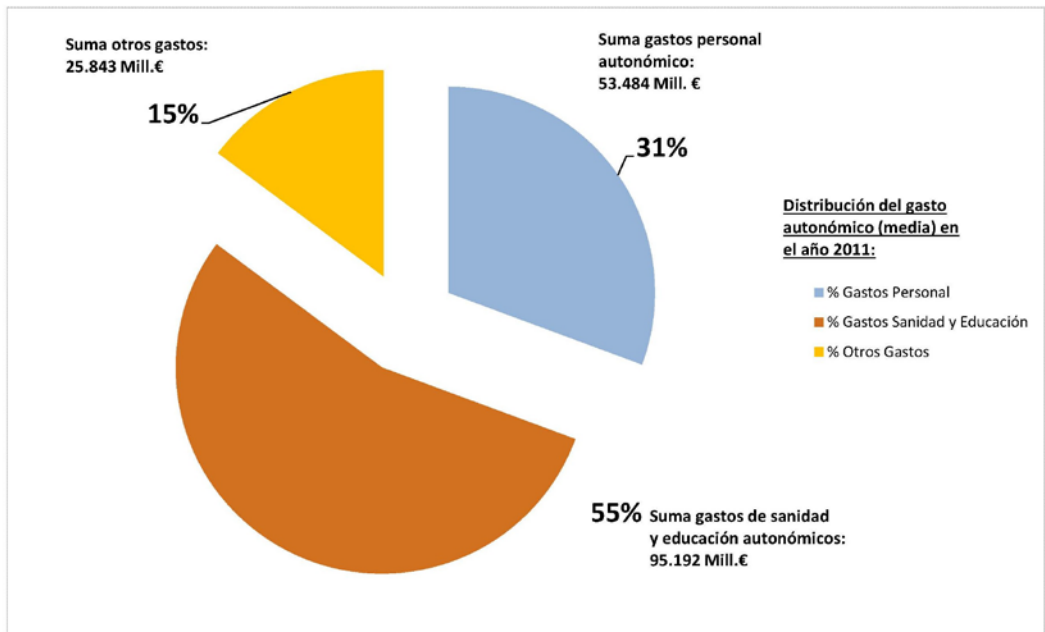


Gráfico 11. Porcentaje del Presupuesto Autónomo en relación con el PIB de cada Comunidad Autónoma

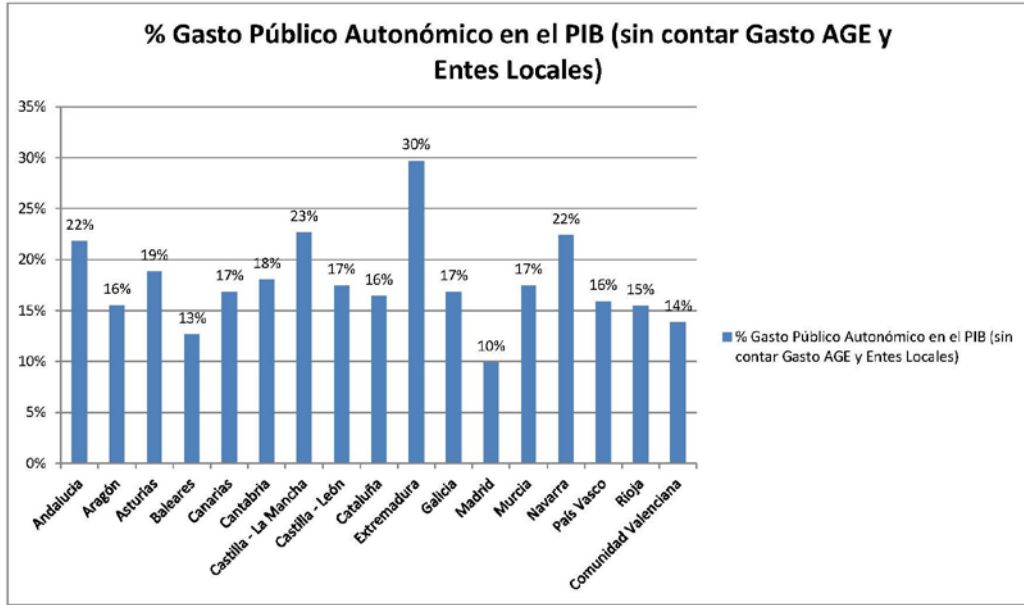
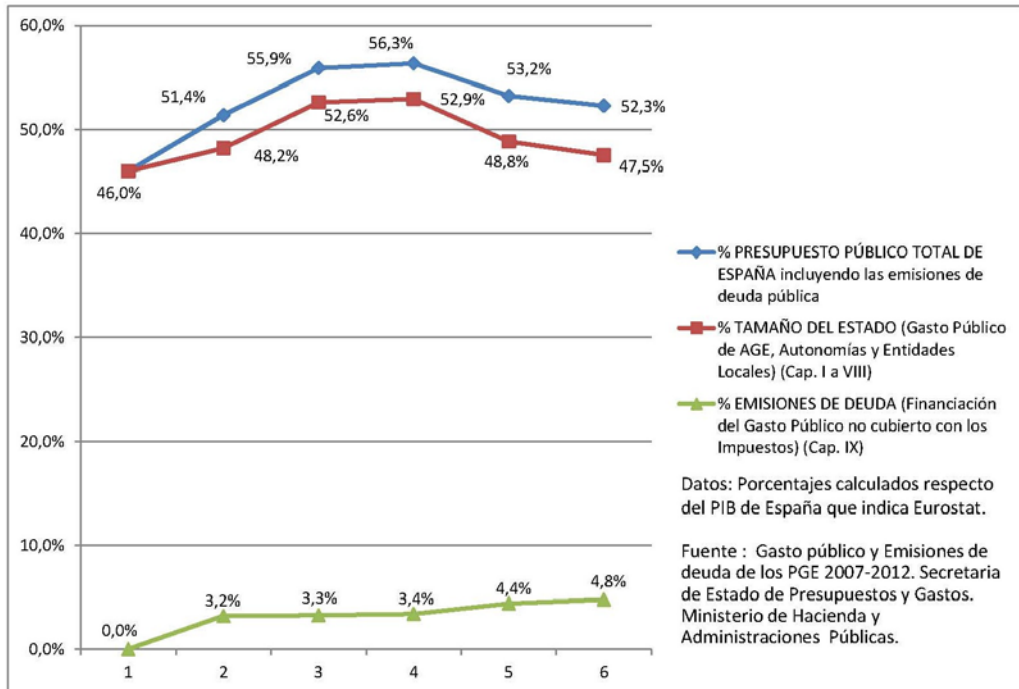


Gráfico 12. Presupuesto Público Total y Tamaño del Estado respecto del PIB de España, según PGE 2007-2012.



ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (S.13)
Operaciones no financieras. Capítulos I a VIII. SEC 95 .Base 2008
Millones de euros

CÓDIGO	CONCEPTOS	2007	2008	2009	2010	2011(P)*
TR	RECURSOS NO FINANCIEROS	433.209	402.078	367.661	383.998	379.671
TRC	RECURSOS CORRIENTES	427.556	399.033	367.525	383.254	380.323
TE	EMPLEOS NO FINANCIEROS	412.963	450.948	484.759	485.467	480.111
TE (PDE) (2)	EMPLEOS NO FINANCIEROS (PDE) (2)	412.954	450.975	484.804	485.436	480.073
TEC	EMPLEOS CORRIENTES	355.781	391.378	422.763	430.998	435.514
TEK	EMPLEOS DE CAPITAL	57.182	59.570	61.996	54.469	44.597
B.9	CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (-) DE FINANCIACIÓN (TR-TE)	20.246	-48.870	-117.098	-101.469	-100.440
B.9 (PDE)	CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (-) DE FINANCIACIÓN (PDE) (2)	20.255	-48.897	-117.143	-101.438	-100.402
B.8	AHORRO (TRC-TEC)	71.775	7.655	-55.238	-47.744	-55.191
	SALDO PRIMARIO (B9+D41E)	37.186	-31.471	-98.578	-81.085	-74.320
	PIB de España SEC-95 BASE 2009	1.053.161	1.087.788	1.048.060	1.048.883	1.063.355

* El dato de déficit de 2011 incluye Ayudas a Instituciones Financieras, en el marco del proceso de reestructuración del sector financiero, por importe de 5.136 millones

Fuente: IGAE

ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (S.13)
Operaciones no financieras. Capítulos I a VIII. SEC 95. Base 2008

Porcentaje del PIB

CÓDIGO	CONCEPTOS	2007	2008	2009	2010	2011(P)*
TR	RECURSOS NO FINANCIEROS	41,1%	37,0%	35,1%	36,6%	35,7%
TRC	RECURSOS CORRIENTES	40,6%	36,7%	35,1%	36,5%	35,8%
TRK	RECURSOS DE CAPITAL	0,5%	0,3%	0,0%	0,1%	-0,1%
TE	EMPLEOS NO FINANCIEROS	39,2%	41,5%	46,3%	46,3%	45,2%
TE (PDE)	EMPLEOS NO FINANCIEROS (PDE) (2)	39,2%	41,5%	46,3%	46,3%	45,1%
TEC	EMPLEOS CORRIENTES	33,8%	36,0%	40,3%	41,1%	41,0%
TEC (PDE)	EMPLEOS CORRIENTES (PDE) (2)	33,8%	36,0%	40,3%	41,1%	41,0%
TEK	EMPLEOS DE CAPITAL	5,4%	5,5%	5,9%	5,2%	4,2%
B.9	CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (-) DE FINANCIACIÓN (TR-TE)	1,9%	-4,5%	-11,2%	-9,7%	-9,4%
B.9 (PDE)	CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (-) DE FINANCIACIÓN (PDE) (2)	1,9%	-4,5%	-11,2%	-9,7%	-9,4%
B.8	AHORRO (TRC-TEC)	6,8%	0,7%	-5,3%	-4,6%	-5,2%
	SALDO PRIMARIO (B9+D41E)	3,5%	-2,9%	-9,4%	-7,7%	-7,0%
	PIB SEC-95 BASE 2008	1.053.161	1.087.788	1.048.060	1.048.883	1.063.355

* Los PIB utilizados desde el año 1995 al año 1999, ambos incluidos, están en base 2000.

* El dato de déficit de 2011 incluye Ayudas a Instituciones Financieras, en el marco del proceso de reestructuración del sector financiero, por importe de 5.136 millones, equivalente al 0,48% del PIB

(1) D.63=D.6311P+D.6312P+D.63131P (Transferencias sociales en especie relacionadas con el gasto en productos suministrados a los hogares por productores de mercado)

(2) Las rúbricas (PDE) corresponden a la aplicación de los criterios del Protocolo de Déficit Excesivo (PDE), lo que representa un distinto tratamiento de los flujos netos de los intereses vinculados a las operaciones de swaps respecto a los conceptos análogos en Contabilidad Nacional

Fuente: IGAE e INE

Gráfico 13. Gasto Total de las Administraciones Públicas de España, según datos IGAE .

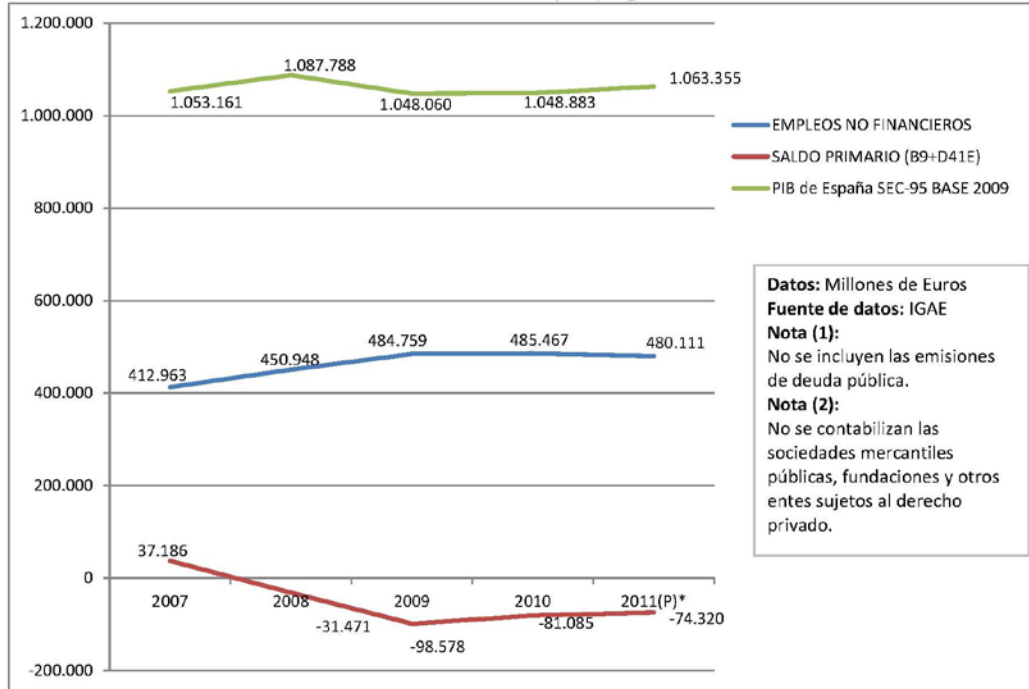
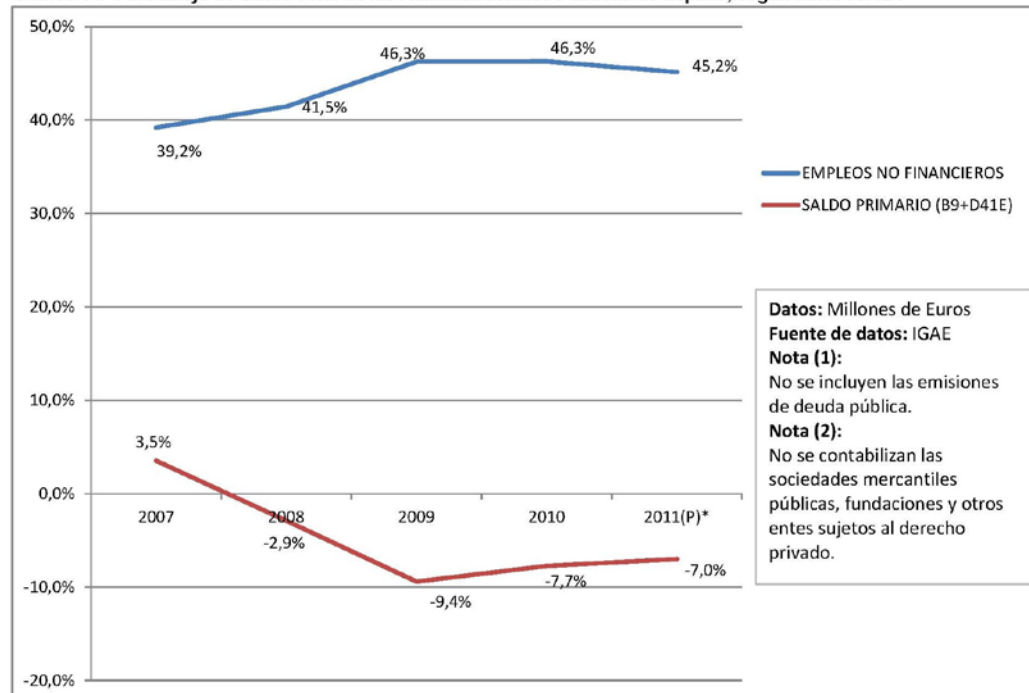


Gráfico 14. Porcentaje de Gasto Total de las Administraciones Públicas de España, según datos IGAE .



BIBLIOGRAFÍA

ALESINA, A., AND R. PEROTTI (1995) “Fiscal Expansions and Adjustments in OECD countries”, *Economic Policy*, 21: 205-248.

ALESINA, A., AND ARDAGNA, S. (1998) “Tales of Fiscal Contractions”, *Economic Policy*, 27: 487-545.

ALESINA, A., ARDAGNA, S., R. PEROTTI, AND F. SCHIANTARELLI (2002) “Fiscal policy, profits, and investment”, *American Economic Review*, 92: 571-589.

ALESINA, A., AND ARDAGNA, S. (2009) “Large Changes in Fiscal Policy: Taxes versus Spending”, *Tax Policy and the Economy*, Editor: R. Brown, vol. 24. NBER.

ALESINA, A. (2010): “*Fiscal Adjustments: Lessons from Recent History*”, estudio reunión ECOFIN, Madrid, 15 de abril de 2010.

ALESINA, A., AND ARDAGNA, S. (2012): “*The design of fiscal adjustments*”, *national Bureau of Economic Research*, September 2012

ARDAGNA, S. (2004) “Fiscal Stabilizations: When Do They Work and Why”, *European Economic Review*, 48: 1047-1074.

BERENGUER, E.; BONN, H. Y RAFFELHÜSCHEN, B. (1998): “Generational Accounting in Spain: Has Public Sector Grown Too Much?”, *Documents de Treball*, n198/30, Universitat de Barcelona.

BUITER, W.; CORSETTI, G. Y ROUBINI, N. (1993): “Excessive Deficits: Sense and Nonsense in the Treaty of Maastricht”, *Economic Policy*, n16, pp.57-100.

BLANCHARD, O., AND R. PEROTTI (2002): “An Empirical Characterization of the Dynamic Effects of Changes in Government Spending and Taxes on Output”, *The Quarterly Journal of Economics*, 117: 1329-1368.

BÖHM-BAWERK (1930) [1889]: *The Positive Theory of Capital*, Edition 1930 by G.E. Stechert, New York.

BUCHANAN, J.M. (1968): *Hacienda pública. Editorial de Derecho Financiero, Madrid*.

COUR, P., E. DUBOIS, S. MAHFOUZ, AND J. PISANY-FERRY (1996) “The cost of fiscal retrenchment revisited: how strong is the evidence?”, CEPII, Working Paper 96-16.

DUVAL, R. (2008) “Is there a role for macroeconomic policy in fostering structural reforms? Panel evidence from OECD countries over the past two decades”, *European Journal of Political Economy*, 24: 491-502.

EICHENGREEN, B. Y WYPLOSZ, C. (1998): “The Stability Pact: More Than a Minor

Nuisance?”, *Economic Policy*, nº 28, pp.65-111.

EHEBERG, K.T. von (1944). *Principios de Hacienda Pública*. Gustavo Gili, Barcelona.

EUROPEAN CENTRAL BANK (2010). “The benefits of fiscal consolidation in uncharted water”. Paper no. 121, November 2011.

EUROPEAN COMMISSION (2011). “European Economic Forecast – Autumn 2011”. *European Economy*, no. 6, 108-111, Brussels.

FELDSTEIN, M. (1997): “The Political Economy of the European Economic and Monetary Union: Political Sources of an Economic Liability”, Working Paper, nº6150, NBER

FELDSTEIN, M. (1982) “Government Deficits and Aggregate Demand”, *Journal of Monetary Economics*, 9: 1-20.

FUENTES, E. Y BAREA, J. (1996): “El déficit público de la democracia española”, *Papeles de Economía Española*, 68, pp.86-191.

GIAVAZZI, F., T. JAPPELLI, AND M. PAGANO (2000) “Searching for non-linear effects of fiscal policy: evidence for industrial and developing countries”, *European Economic Review*, 44: 1269-1289.

GIAVAZZI, F., AND M. PAGANO (1990) “Can Severe Fiscal Contractions Be Expansionary? Tales of Two Small European Countries”, *NBER Macroeconomics Annual*, pp. 95-122, MIT Press.

GIAVAZZI, F., AND M. PAGANO (1996) “Non-keynesian Effects of Fiscal Policy Changes: International Evidence and the Swedish Experience”, *Swedish Economic Policy Review*, 3: pp. 67-103.

GIL-RUIZ, C., AND IGLESIAS, J. (2007): “*El gasto público en España en un contexto descentralizado*”, *Presupuesto y Gasto Público 47/2007*, *Secretaría General de Presupuestos y Gastos, Ministerio de Economía y Hacienda*, pp. 185-206.

GIUDICE, G., A. TURRINI, AND J. IN’T VELD (2007) “Non-Keynesian Fiscal Adjustments? A Close Look at Expansionary Fiscal Consolidations in the EU”, *Open Economies Review*, 18: 613-630.

GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. (1997): “Presupuesto y déficit ante los retos de la Unión Económica y Monetaria”, *Hacienda Pública Española, Monografías 1997*, pp.19-33.

GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. (1998): “Presupuestos Generales del Estado para 1999: En el umbral de la era del euro”, *Cuadernos de Información Económica*, nº 140-141, pp.1-22.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2011). “World Economic Outlook

Database 2011”, Washington.

GARZÓN, M. (1984). Historia de la Hacienda de España. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

HAYEK, F.A. (1936) [1933]. *La Teoría Monetaria y el Ciclo Económico*. Espasa-Calpe, Madrid.

— (1978) [1944]: *Camino de Servidumbre*. Alianza Editorial, Madrid.

— (1997) [1988]: *La Fatal Arrogancia. Los errores del socialismo*. Unión Editorial, Madrid.

HOGAN, V. (2004), “Expansionary fiscal contractions? Evidence from panel data”, *Scandinavian Journal of Economics*, 106: 647-659.

HUERTA DE SOTO, J. (2010) [1992], *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*, 4ª edición, Unión Editorial, Madrid.

— (2011): *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*. Unión Editorial, Madrid.

— (2012): “La esencia de la Escuela Austriaca y su Concepto de Eficiencia Dinámica”, *Nuevas Corrientes de Pensamiento Económico*, Marzo-Abril 2012, Nº 865, Revista ICE, Ministerio de Economía y Competitividad, Madrid.

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (2011). *Los Presupuestos Generales del Estado para el 2011*. Madrid.

LABORDA A. Y FERNÁNDEZ, M.J. (2011): “El difícil camino de la consolidación fiscal”, *Cuadernos de Información Económica*, Número 225, Noviembre-Diciembre.

LEONI, B. (1991). *Freedom and the Law*. Liberty Fund, Indianapolis.

MENGER, C. (1997) [1871]. *Principios de Economía Política*. Unión Editorial, Madrid

MILLER, S., AND F. RUSSEK (2003) “The Relationship between large fiscal adjustments and short-term output growth under alternative fiscal policy regimes”, *Contemporary Economic Policy*, 21: 41-58.

MISES, L. von (2007) [1949]. *La Acción Humana: tratado de economía*. Unión Editorial, Madrid.

MOUNTFORD A., AND H. UHLIG (2009) “What Are the Effects of Fiscal Policy Shocks?”, *Journal of Applied Econometrics*, 24: 960-992.

MUSGRAVE, R.A. y MUSGRAVE, P.B. (1994) [1959]. *Hacienda Pública. Teórica y aplicada*. MacGraw-Hill, Madrid.

NEUMARK, F. (1994) [1970]. *Principios de la imposición*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

NORTH, D.C. (1992). *Institutions, ideology, and performance*. *Cato Journal*, Vol. 11,

No. 3, Winter 1992.

— (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, México.

— (1994). *Estructura y cambio en la Historia Económica*. Alianza, Madrid.

PEROTTI, R. (1999) “Fiscal Policy in Good Times and Bad”, *The Quarterly Journal of Economics*, 114: 1399-1436.

PERDICES, L. y BAUMERT, T. (2010). *La hora de los economistas*. Ecobook, Madrid.

POPPER, K. R. (2010) [1945]. *La Sociedad Abierta y sus enemigos*. Paidós, Barcelona.

RALLO, J., (2007): “*El crédito bancario a la construcción en España (1993-2007)*”, *Observatorio de Coyuntura Económica del Instituto Juan de Mariana, Madrid*.

RALLO, J. (2012). *Una Alternativa Liberal para salir de la Crisis. Más mercado y menos Estado*. Ediciones Deusto.

RALLO, J., CALZADA, G., AND MERINO, R. (2007). “*El Patrón Oro y la Inflación en España 1972-2007*”, *Observatorio de Coyuntura Económica del Instituto Juan de Mariana, Madrid*.

RALLO, J., MERINO, R., AND BAGUS, P. (2007). *Boletín Octubre-Diciembre, Cuarto Trimestre 2007*, *Observatorio de Coyuntura Económica del Instituto Juan de Mariana, Madrid*.

RALLO, J., MERINO, R., MARTIN, A. (2007). “*Los precios la vivienda y la burbuja inmobiliaria en España (1985-2007)*”, *Observatorio de Coyuntura Económica del Instituto Juan de Mariana, Madrid*.

RATO, R. (1993). *El ajuste fiscal: un modelo explicativo del crecimiento de la economía española en la segunda mitad de los noventa*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

ROMER, C., AND D. ROMER (2010). “The Macroeconomic Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks”, *American Economic Review*, 100: 763-801.

SCULLY, G. (1988). “The Institutional Framework and Economic Development”. *Journal of Political Economy*, 96, pp. 652-662.

SCHUMPETER, J.A. (1971) [1954]. *Historia del análisis económico*. Ariel, Barcelona.

SMITH, A. (2005) [1776]. *La riqueza de las naciones*. Edición de Carlos Rodríguez Braun. Alianza, Madrid.

VAN AARLE, B., AND H. GARRETSEN (2003). “Keynesian, non-Keynesian, or no effects of Fiscal Policy changes? The EMU case”, *Journal of Macroeconomics*, 25: 213-

240.

VELARDE, J. (2012). "2012: ¿Un Nuevo Panorama para la Economía Española?", Cuadernos de Pensamiento Político, Abril/Junio 2012: 221-231.

PEROTTI, R. (1996): "Fiscal Consolidation in Europe: Composition Matters", American Economic Review", Vol. 86(2), pp.105-110.

PEROTTI, R.; STRAUCH, R. Y VON HAGEN, J. (1997): "Sustainability of Public Finances", Discussion Papers, nº 1781, CEPR.

ROTTE, R. Y ZIMMERMANN, K.F. (1998): "Fiscal Restraint and the Political Economy of EMU", Public Choice, Vol.94, pp.385-406.

RUEDA, N. (1998): "La consolidación fiscal: un proceso avanzado, pero inacabado", Cuadernos de Información Económica, nº 140-141, pp.239-244.

USABIAGA IBAÑEZ, C. y O'KEAN ALONSO, J.M. (1994). La nueva macroeconomía clásica: una aproximación metodológica al pensamiento económico. Pirámide, Madrid.

VIAÑA REMIS, E. (1993). Lecciones de Contabilidad Nacional. Civitas, Madrid.

WICKSELL, K (1947). Lecciones de Economía Política. Aguilar, Madrid.

**EL COMERCIO DE DERECHOS EN UN ENTORNO
DE CRISIS ECONÓMICA¹**

Yolanda Fernández Fernández
Profesora. Universidad Autónoma de Madrid
yolanda.fernandez@uam.es

Dra. M^a Ángeles Fernández López
Profesora. Universidad Católica de Ávila
angeles.fernandez@ucavila.es

David González Hernández
Profesor. Universidad Católica de Ávila
david.gonzalez@ucavila.es

Blanca Olmedillas Blanco
Profesora. Universidad Autónoma de Madrid
blanca.olmedillas@uam.es

¹ Los autores agradecen la financiación del proyecto de investigación UCA191A11-1, financiado por la Junta de Castilla y León en cuyo desarrollo se enmarca este trabajo.

RESUMEN

Uno de los instrumentos puestos en marcha en la Unión Europea para el logro de los objetivos del Protocolo de Kioto es el Comercio de Derechos de Emisión. Para limitar las emisiones contaminantes los países han tenido que aprobar los Planes Nacionales de Asignación de Derechos. El objetivo de este trabajo es doble: por un lado valorar la adecuación de los planes al nivel real de emisiones de los países estudiados, lo cual afectará finalmente a la posición del país en el mercado de derechos. Y por otro, valorar monetariamente el saldo de la cobertura absoluta de los países en los años analizados. El estudio engloba seis países (España, Alemana, Francia, Italia, Portugal y Reino Unido) y consta de datos del primer periodo de comercio (2005-07) y de la parte del segundo (2008-2012) que está disponible en este momento.

PALABRAS CLAVE

Derechos de emisión, Planes Nacionales de Asignación, Mercado de derechos de emisión

ABSTRACT

The EU-ETS (Emission trading system) is an instrument adopted in the European Union to achieve the Kyoto Protocol's goals. In order to reduce the greenhouse emissions, European countries had to approve the National Allowances Plans. The aim of this study is twofold: first, to carry out an analysis about the adequacy of those NAPs to the real level of emissions. And, secondly, to value in monetary terms, the balance between allowances and emissions in the analyzed countries. Six countries have been considered for the analysis: Germany, France, Italy, Portugal, United Kingdom and Spain. Regarding the data, all of the first period and the updated available data of the second, have been used.

KEY WORDS

Emission rights, National Allowance Plans, Emission Trading System

CÓDIGOS JEL

Q58, Q41

ÁREA TEMÁTICA

Crisis de las políticas públicas

1. INTRODUCCIÓN

Una vez que la Unión Europea (UE) aprobó el Protocolo de Kioto, varios instrumentos fueron adoptados con el fin de reducir las emisiones de efecto invernadero². Entre ellos destaca el comercio de derechos de emisión. La Unión Europea puso en marcha su propio mercado en 2005, con un periodo inicial de “prueba” de 2005 a 2007. El seguimiento del sistema de comercio en esta fase puso de manifiesto algunas particularidades que pueden dificultar su éxito final. Por ejemplo, el hecho de que los países tengan un límite total a las emisiones pero libertad para repartir dichas emisiones entre los sectores contaminantes (Ellerman y Joskow, 2008); o que las asignaciones a las instalaciones se hayan realizado en función de las emisiones históricas (en el caso de España³, pero también en otros⁴); que el mercado se haya establecido sólo para el CO₂ y no para el resto de gases contaminantes y, finalmente, ha sido ampliamente comentado el hecho de que haya existido una posible “sobre asignación” de derechos en el primer periodo (Ellerman y Joskow, 2008) y que la asignación de los mismos haya sido gratuita.

En el lado de los logros ha de destacarse que ha sido el primer y mayor programa de comercio de derechos de emisión de CO₂, que ha logrado coordinar y centralizar los derechos de 27 mercados nacionales y que ha servido de referencia por pionero para otros mercados⁵.

Con esta medida, la puesta en marcha del primer mercado de derechos de CO₂, la UE pretendía liderar el proceso de mercado, ayudar a los estados miembros de la UE a conseguir los objetivos de reducción de emisiones con bajos costes así como establecer una vinculación con el mercado mundial del Protocolo.

La Unión Europea establece la necesidad de que cada estado miembro realice un Plan Nacional de Asignación (PNA) en la misma Directiva (2003/87/CE) por la que se

² Sobre los instrumentos de la Unión Europea, ver, entre otros, Ciscar y Soria (2009) y Soria y Saveyn (2010).

³ Para una comparativa sobre la asignación de derechos en los diversos PNAs para España, ver, por ejemplo, Riera, López, González (2009, 64-65).

⁴ Ver, por ejemplo, Neuhoff, Ahman y otros (2006).

⁵ Sobre las lecciones que puede tener en cuenta EE.UU., ver Grubb y otros (2009). Para los sistemas emergentes en Asia, aunque las enseñanzas son muy similares, ver Grubb y Sato (2009).

establece el régimen de comercio de derechos de emisión. Los PNA son el instrumento por el que los países asignan su volumen total de permisos de emisión entre sectores. El argumento es que de esta forma se pone límite a las emisiones por medio de la asignación de derechos de emisión, provocando así una escasez, de modo que pueda desarrollarse un mercado operativo que, a su vez, redunde en una reducción real de las emisiones totales.

A punto de concluir el segundo periodo de aplicación del Comercio de Derechos y de los Planes Nacionales de Asignación (finaliza en el presente año, 2012) parece un buen momento para analizar el grado de cumplimiento de los países, así como para intentar valorar la eficacia del instrumento analizado en la consecución de la reducción de emisiones contaminantes.

El objetivo de este trabajo es *valorar y comparar* las emisiones y los Planes Nacionales de Asignación de Derechos de Emisión de CO₂ de varios países de la Unión Europea con el fin de contrastar si se corresponden con el principio asumido por la Unión Europea de “quien contamina paga”. Además se realiza una valoración monetaria del saldo entre emisiones de cada país y asignaciones recibidas, con el objetivo de valorar la aplicación del comercio a los países afectados.

El trabajo se estructura en seis partes. Tras esta introducción, el segundo apartado presenta el ámbito de análisis y la metodología de estudio. A continuación, se realiza una revisión de los compromisos medioambientales de los países analizados, fijándonos en el objetivo establecido en el protocolo de Kioto. También se estudian las emisiones totales y verificadas de los países. En el cuarto epígrafe, se realiza el análisis relativo a las asignaciones de derechos por parte de los diferentes PNAs. En el siguiente apartado se analiza la cobertura total y su valoración monetaria. Finalmente se presentan las conclusiones del trabajo.

2. ÁMBITO DE ANÁLISIS Y METODOLOGÍA

Con el ánimo de comparar la situación española con países europeos relevantes de su entorno dentro de la UE, este trabajo se centra en el estudio de los siguientes países: España, Francia, Alemania, Italia, Portugal y Reino Unido. Todos ellos pertenecen a la

UE, están sujetos a la misma normativa sobre el comercio de derechos de emisión y han participado en las dos convocatorias del mismo. En concreto, se incluye a las tres economías líderes de la Unión, que marcan de forma significativa la política económica europea, Alemania, Francia y Reino Unido; junto con dos países de posición económica y geográfica similar a España, Italia y Portugal. Esta elección está también justificada por el contexto económico actual, donde Alemania, Francia y Reino Unido se están viendo menos afectadas por la crisis económica que España, Italia y Portugal. La elección de estos países permitirá poner de manifiesto la problemática de la eficiencia y la justicia distributiva de las asignaciones de derechos de emisión entre distintas economías de la UE.

La metodología empleada en este trabajo se centra en la realización de indicadores de emisiones y asignaciones respecto a la actividad económica. Esto nos permitirá comparar la situación inicial de cada país en términos relativos y analizar cómo se distribuyen los niveles de contaminación. Adicionalmente, se elaboran las tasas de crecimiento de emisiones y asignaciones y se comparan con el crecimiento del PIB real, con la intención de observar si existe desacoplamiento con el ciclo económico.

Para valorar la posición teórica de los países dentro del Mercado de Derechos de Emisión, se analiza la cobertura absoluta entre las asignaciones concedidas por los PNA y las emisiones verificadas y se presenta una valoración monetaria del coste o beneficio que supone para cada país el resultado de este balance. El análisis de la posición de los países en el mercado de derechos de emisión se encuentra con la dificultad de que, al contrario de lo que pasaba en el primer periodo de comercio en el cual no era posible trasladar derechos al siguiente periodo, en el que está a punto de concluir sí es posible el “banking” de derechos.

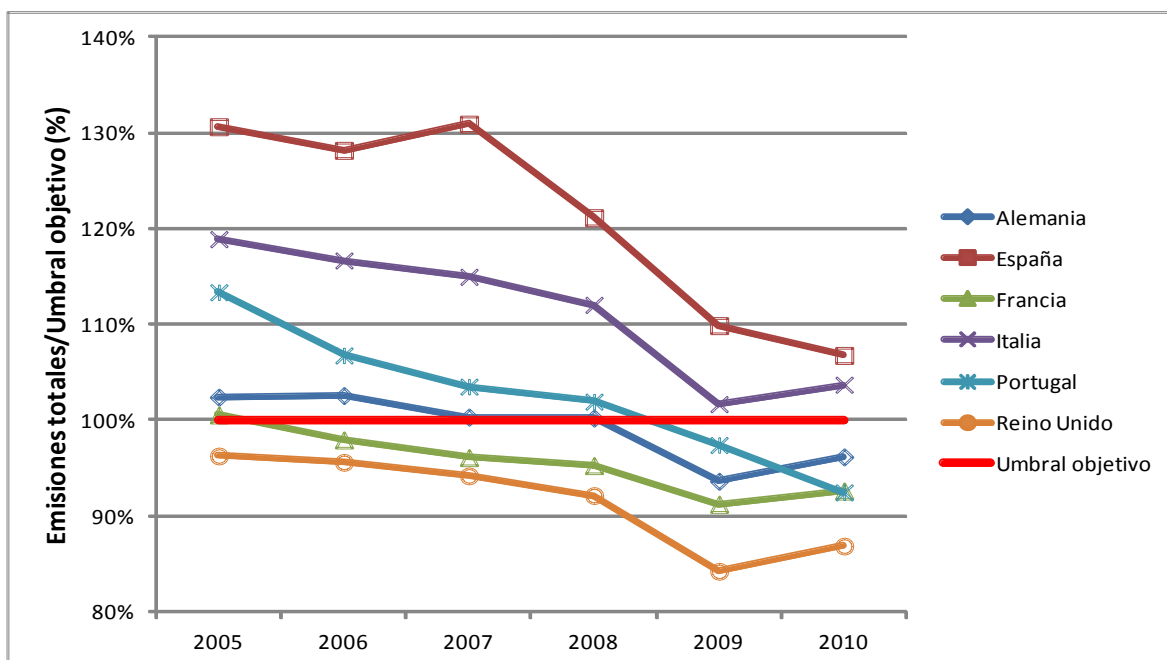
3. EMISIONES DE CO₂ Y COMPROMISOS MEDIOAMBIENTALES DE LOS PAÍSES

La aprobación del protocolo de Kioto por parte de la Unión Europea de los 15 ha supuesto un grado de compromiso en cuanto a la reducción de emisiones contaminantes de un 8% para cada uno de los países. Sin embargo, la aplicación de ese compromiso por parte de la UE ha dado lugar a un nivel de reducción distinto en cada uno.

Alemania, Reino Unido e Italia deben reducir sus emisiones en un 21%, un 12,5% y un 6,5%, respectivamente, frente a las del año base. Francia debe mantener las emisiones constantes, mientras que España y Portugal podían incrementarlas en un 15% y un 27% respectivamente (Comisión Europea, 1999).

En el gráfico 1 se observa cómo las emisiones totales de gases de efecto invernadero de estos seis países se han reducido en los últimos años. Esta tendencia decreciente es el resultado de un conjunto de factores como el ciclo económico, la puesta en marcha del comercio de emisiones, las medidas adoptadas en los denominados “sectores difusos”,...

Gráfico 1. Situación de los países respecto al umbral objetivo



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Annual European Union Greenhouse Gas Inventory 1990–2009. El porcentaje de 100 corresponde al umbral establecido para cada país.

Por países, Francia, Alemania, Portugal y Reino Unido ya se encuentran por debajo del umbral objetivo⁶, mientras que las emisiones de España e Italia, a pesar del fuerte descenso de los últimos años analizados, todavía son superiores a los niveles de emisiones establecidos como objetivo.

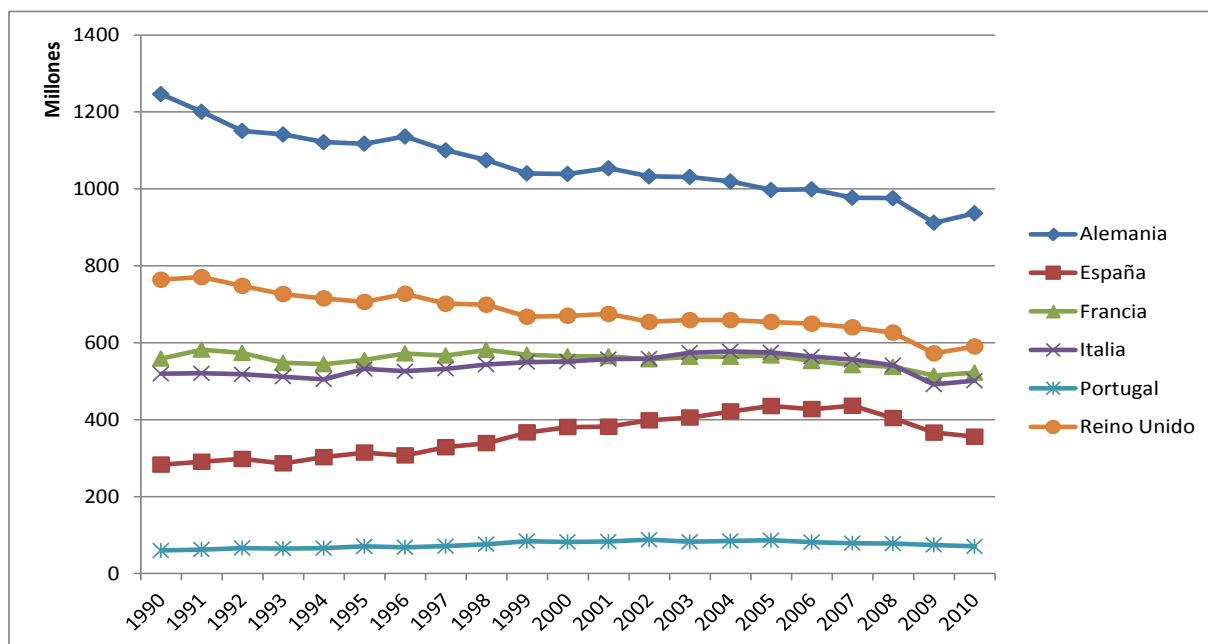
Para valorar mejor el grado de contaminación de estos países, se presentan a continuación las emisiones totales de los mismos y en relación con el PIB.

⁶ Umbral objetivo fijado por la Unión Europea para el periodo 2008-2012.

4.1 Evolución de las emisiones totales

Como se observa en el gráfico 2, Alemania presenta las mayores cifras de emisiones totales, muy por encima del resto de las economías consideradas. Entre 2005 y 2010 todos los países analizados reducen las emisiones de CO₂, especialmente España y Portugal, con una tasa de variación interanual media del -4%.

Gráfico 2: Emisiones totales de CO₂ (toneladas)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

Sin embargo, si se analizan las emisiones totales por unidad de PIB producida⁷ (ver tabla 1), el ranking es liderado por Portugal, más contaminante en su producción. En segundo lugar se sitúa España, hasta el año 2009 cuando Alemania, que era la tercera economía según este dato, ocupa ese segundo puesto. Una posible explicación es la fuerte reducción de emisiones que sufre España como consecuencia de la desaceleración económica. En el otro extremo de la clasificación aparece Francia y Reino Unido con los menores niveles. En todo caso, todas las economías analizadas muestran datos decrecientes en el periodo analizado.

Tabla 1. Emisiones totales (toneladas CO₂) respecto al PIB real (millones de euros)

País/Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010
----------	------	------	------	------	------	------

⁷ Las emisiones se han medido en toneladas de CO₂ y el PIB en millones de euros, (año de referencia 2005), índices de volúmenes encadenados.

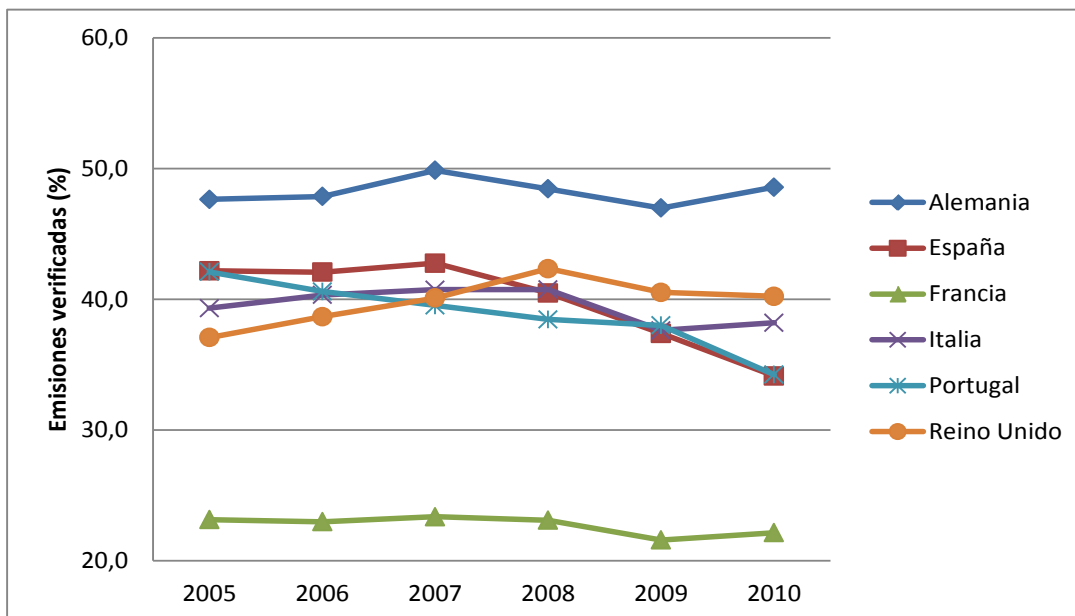
Alemania	448,34	433,04	410,14	405,32	399,13	393,60
España	478,86	451,44	445,56	408,71	385,13	375,43
Francia	330,09	313,79	301,00	298,63	295,29	294,87
Italia	400,14	384,20	372,33	367,08	352,51	353,16
Portugal	560,97	520,81	493,24	485,83	478,18	447,65
Reino Unido	354,21	342,86	325,97	321,98	306,53	310,53

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEMA y Eurostat.

4.2 Evolución de las emisiones verificadas

Los PNA distinguen dos sectores: *el sector involucrado en el comercio de emisiones*, cuyas emisiones están sujetas a control y verificación, y *sectores no comerciales o sectores difusos*, que abarcan el resto de los sectores que emiten CO₂ a la atmósfera, y que no participan todavía en el mercado de emisiones (entre los que cabe destacar transporte, agricultura y economías domésticas). Por tanto, las emisiones verificadas sólo hacen referencia a las emisiones realizadas por los sectores incluidos en los PNA's y regulados por la Directiva 2003/87/CE, que son: Generación, Combustión de más de 20MW térmicos, e Industria⁸.

Gráfico 3. Emisiones verificadas respecto a emisiones totales (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEMA y la Comisión Europea.

⁸ Este último sector está compuesto por seis rúbricas: Refino de petróleo, Siderurgia, Cemento y cal, Vidrio y fritas, Tejas, ladrillo, azulejos y baldosas y Pasta y papel. Además desde el año 2012, se incluye también la aviación como sector sujeto a control y verificación de emisiones.

Las emisiones sujetas al Comercio de Derechos de Emisión (gráfico 3) suponen, en media, el 48,2% de las emisiones totales alemanas, el 40% en el caso de España, Italia, Portugal y Reino Unido y sólo el 22,7% de las de Francia. Esto significa que en el caso francés son los sectores difusos los mayores generadores de emisiones.

Considerando sólo las emisiones de los sectores sujetos a los PNA, Alemania es, en términos absolutos, también el mayor emisor de los países considerados⁹.

Tabla 2. Emisiones verificadas (toneladas CO₂) respecto al PIB real (millones de euros)

País/Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Alemania	213,56	207,25	204,50	196,33	187,49	191,16	183,72
España	201,94	189,91	190,52	165,44	143,99	128,14	139,36
Francia	76,40	72,13	70,33	68,99	63,75	65,29	58,34
Italia	157,33	154,94	151,68	149,57	132,59	134,90	133,10
Portugal	236,12	211,39	194,93	186,80	181,71	153,24	161,28
Reino Unido	131,33	132,56	130,68	136,32	124,22	124,91	115,33

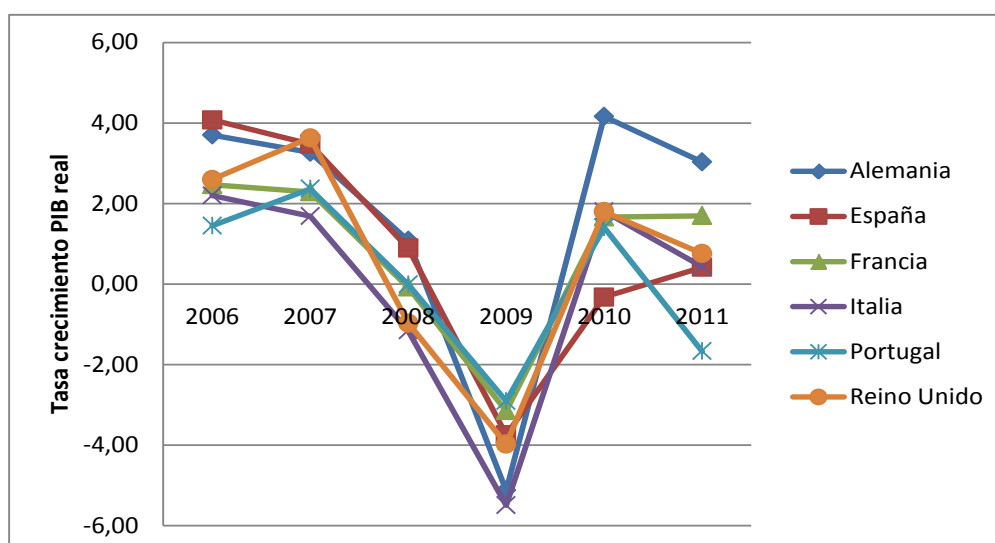
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea y Eurostat.

En cuanto a las emisiones verificadas por unidad de PIB¹⁰ (tabla 2), a partir de 2007 Alemania es el país que presenta mayor ratio seguida de Portugal. Francia tiene emisiones verificadas por unidad de PIB bastante inferiores al resto de países, aunque sus emisiones totales (gráfico 2) se aproximan a las de Italia o superan las de España. Esto muestra que los sectores difusos son más contaminantes en Francia que en el resto de países considerados, mientras que los sectores sometidos al comercio, especialmente el de generación, son menos contaminantes, quizás consecuencia de su sistema eléctrico, basado en la energía nuclear.

La tasa de crecimiento de las emisiones verificadas y del PIB real (gráficos 4 y 5), reflejan el gran acoplamiento existente entre ambas variables.

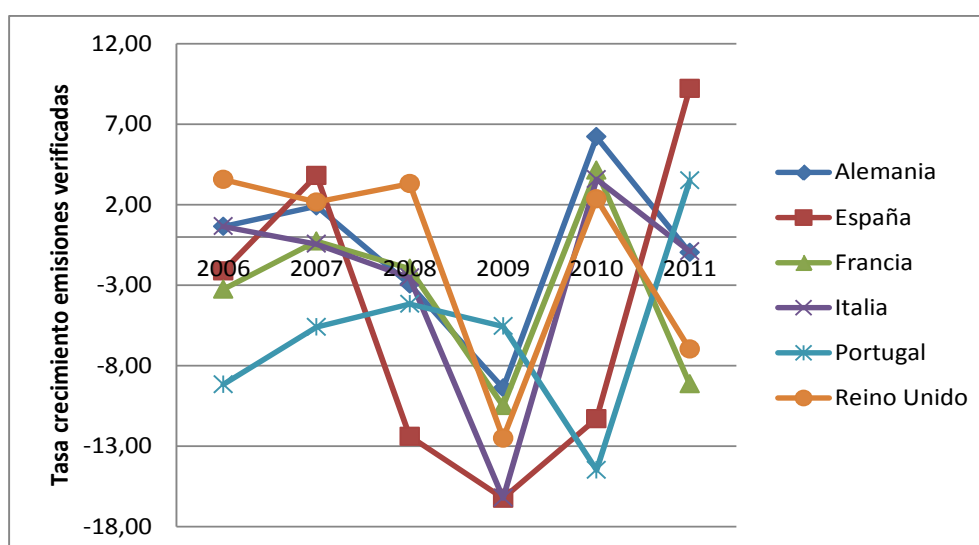
⁹ En promedio, 463,8 millones de toneladas para el periodo 2005-10, casi el doble que el siguiente país con mayores emisiones verificadas, Reino Unido (Ver Comisión Europea, *European Union Transaction Log*).

Gráfico 4: Tasa de variación interanual (%) del PIB real



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

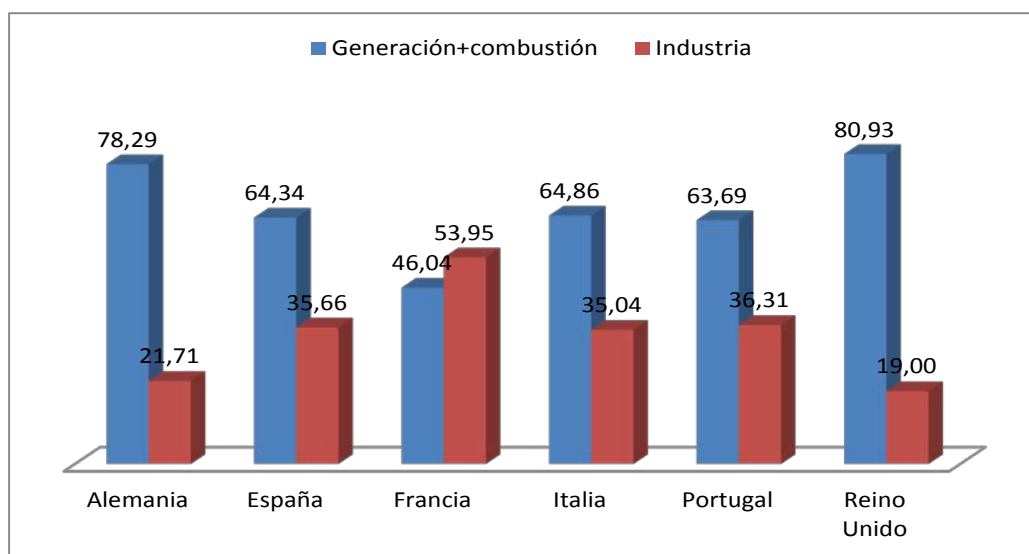
Gráfico 5: Tasa de variación interanual (%) de las emisiones verificadas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea.

En relación a las emisiones por sectores, en términos absolutos, Alemania lidera la clasificación, tanto en actividades Industriales como en actividades de Generación-combustión (datos de la Comisión Europea).

Gráfico 6: Emisiones verificadas por sectores (peso relativo %). Medias del periodo 2005-11



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea.

Si observamos el peso relativo de cada sector sobre el total de las emisiones verificadas (gráfico 6), en todos los países excepto Francia, el sector de mayor peso es el de Generación combustión, que llega a suponer más del 80% de las emisiones en Reino Unido y no menos del 63% en el resto de países considerados. Como ya se ha adelantado, que Francia tenga el menor porcentaje de emisiones de CO₂ debidas a las actividades de Generación-combustión se puede explicar por su estructura energética¹¹.

4. ASIGNACIONES DE DERECHOS DE EMISIÓN

Los planes nacionales de asignación establecen el límite máximo de contaminación que pueden realizar los sectores sometidos a comercio. El volumen total asignado a cada país es decidido por la UE, pero el reparto por instalaciones lo realiza cada país, siguiendo como criterio las emisiones históricas. Una vez más, el país que mayor volumen recibe es Alemania, por ser el mayor productor y mayor contaminante en términos absolutos. Le sigue Reino Unido, al que se le concede algo menos de la mitad de derechos de emisión que al primero.

¹¹ Según la Agencia Internacional de Energía Atómica, IAEA (2011), Francia es el país europeo con mayor número de reactores nucleares, 58 en el año 2010.

En este caso también es interesante revisar los datos de asignaciones en relación al PIB, presentados en la tabla 3. Al igual que sucedía en las emisiones por unidad de PIB, Portugal y Alemania lideran la clasificación y Francia la cierra. Reino Unido, a pesar de ser la segunda en volumen de asignaciones, queda relegado al quinto lugar si se ponen en relación al PIB, solo por delante de Francia.

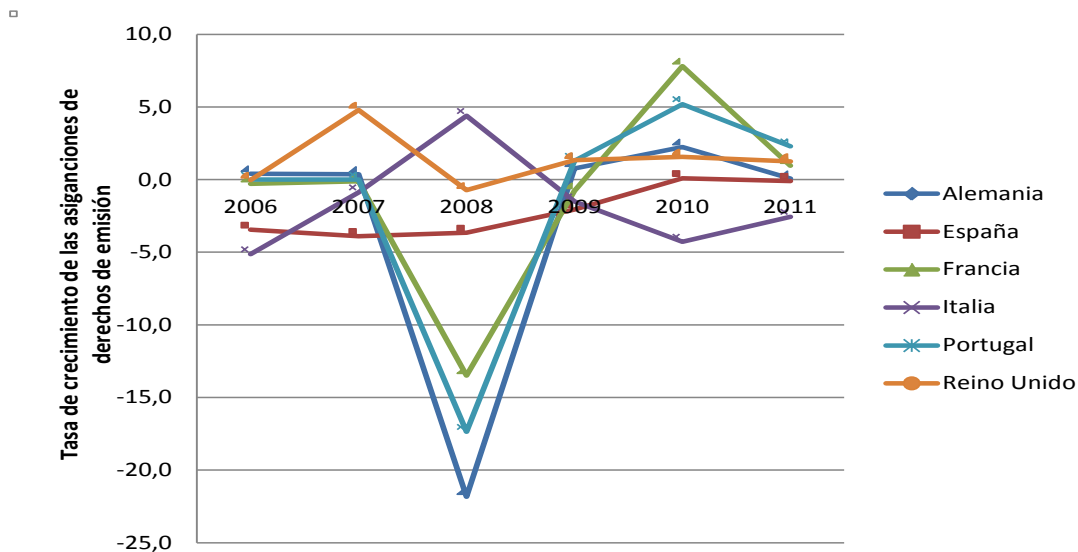
Tabla 3. Asignaciones respecto al PIB real (toneladas por millones de euros producidos)

País/Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Alemania	221,85	214,80	208,77	161,45	171,47	168,31	163,48
España	189,33	175,63	163,12	155,75	158,48	159,14	158,32
Francia	87,55	85,19	83,18	72,01	73,78	78,24	77,67
Italia	150,48	139,68	136,17	143,81	149,88	140,92	136,72
Portugal	239,25	235,83	230,39	190,40	198,64	206,06	214,35
Reino Unido	111,59	108,73	109,95	110,21	116,30	116,04	116,61

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea y Eurostat.

En cuanto a la evolución de las asignaciones, sus tasas de variación no se ajustan a la evolución del PIB (ver gráficos 4 y 7). Las mayores reducciones en asignaciones están entre 2007 y 2008, al pasar del primer al segundo PNA, mientras que las mayores reducciones del PIB y de emisiones corresponden al paso de 2008 a 2009, cuando hay disminuciones en el volumen de producción.

Gráfico7. Tasas de variación interanual (%) de las asignaciones de derechos de emisión



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea.

El esfuerzo se justificó en gran medida por el exceso de derechos asignados en el primer periodo, como consecuencia del cual el mercado no tuvo las consecuencias deseadas, puesto que, ante la abundancia de derechos, el precio del mismo cayó y no supuso ningún incentivo para invertir en tecnologías limpias¹². Sin embargo, la exigencia en la reducción no ha sido igual para todos los países ni para todos los sectores. En cuanto a los países, casi todos optaron por llevar a cabo las reducciones en el paso de 2007 a 2008, con Alemania a la cabeza, seguida de Francia y Portugal. Italia, por su parte, ha dilatado la aplicación de la reducción a lo largo del segundo periodo (2008-12).

Por sectores, la tasa de variación interanual media de las asignaciones (tabla 4) muestra la decisión de los países implicados de centrar la reducción de las emisiones de CO₂ en el sector energético, especialmente Alemania y España¹³, probablemente con intención de forzar a cambiar de modelo. En Reino Unido se permite un pequeño incremento en el

¹² A pesar de ese mayor esfuerzo reductor, parece que en este segundo plan sigue existiendo un exceso de asignaciones, especialmente en la UE-15, según Betz, Rogge y Schleich (2006). En este mismo sentido también Neuhoff, Ferrario y otros (2006).

¹³ Para un análisis más detallado de las implicaciones que ha tenido la reducción en las asignaciones al sector Generación y combustión, ver Fernández, Fernández y Olmedillas (2008).

sector generación quizás por su mayor dificultad para sustituir fuentes energéticas al ser una isla.

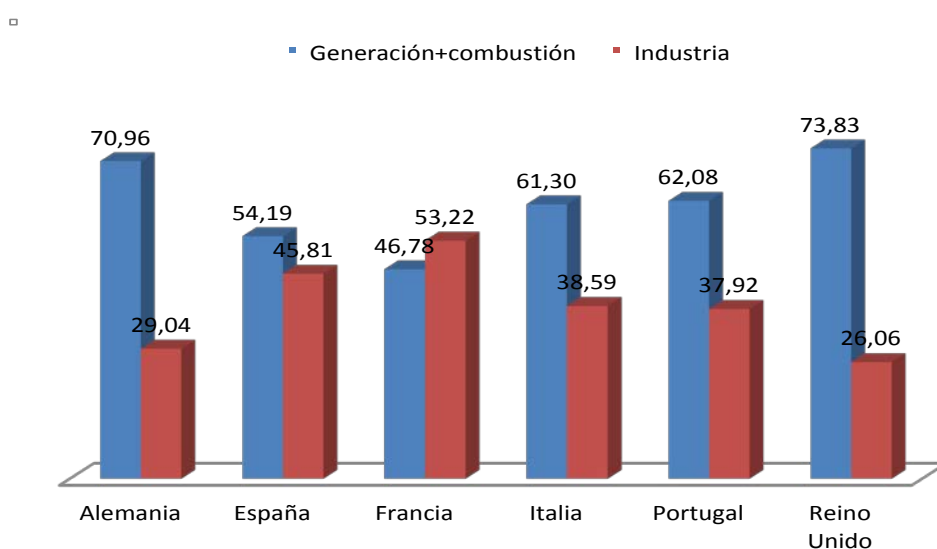
Tabla 4. Tasa de variación interanual media (2005-11) de las asignaciones de derechos de emisión

País/Año	TVIM 05-11		
	Total	Generación-Combustión	Industria
Alemania	-3,41	-5,84	3,12
España	-2,19	-4,85	1,17
Francia	-1,20	-1,79	-0,66
Italia	-1,71	-2,75	-0,11
Portugal	-1,73	-2,67	-0,09
Reino Unido	1,35	0,25	4,58

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea.

El peso relativo de las asignaciones muestra una distribución similar a la de las emisiones por sectores: sólo en Francia el sector industrial tiene mayor relevancia que el de Generación combustión.

Gráfico 8: Asignaciones por sectores (peso relativo %). Medias para el periodo 2005-11



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea.

5. VALOR MONETARIO DEL BALANCE ENTRE ASIGNACIONES Y EMISIONES VERIFICADAS

Definimos la cobertura absoluta como el balance entre asignaciones y emisiones sujetas al comercio de derechos de emisión de cada país. Si el resultado es positivo, el país en cuestión disfruta de un exceso de derechos de emisión. Si el resultado es negativo, se emite más toneladas de CO₂ de las que se han asignado. En los dos casos se puede acudir al mercado de derechos de emisión, pero en el primero se hace como oferente y en el segundo como demandante de los mismos. Si el resultado fuera cero, el balance estaría equilibrado. Esta cobertura absoluta puede traducirse a términos monetarios multiplicando su valor por el precio medio del derecho de emisión en cada uno de los años estudiados. Este valor monetario, expresado en millones de Euros, se presenta en la tabla 5.

Tabla 5: Valor monetario del balance entre Asignaciones y Emisiones Verificadas

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Alemania	414,97	301,73	6,70	-1.874,87	-481,10	-779,74	-598,15
España	-258,17	-234,19	-17,71	-213,72	181,22	421,45	217,60
Francia	431,12	398,32	15,27	121,42	229,74	328,95	420,02
Italia	-221,53	-387,94	-15,28	-189,79	316,89	122,62	62,25
Portugal	10,87	66,28	3,75	12,85	34,61	119,48	99,24
Reino Unido	-820,48	-782,41	-26,87	-1.133,15	-194,38	-241,90	29,63

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BlueNext y Comisión Europea.

Como puede observarse, Alemania es el único país que pasa de tener superávit en el primer periodo a saldo negativo en el segundo, consecuencia de la fuerte reducción en las asignaciones recibidas, ya comentada. A lo largo del segundo PNA, la fuerte caída de las emisiones en estas economías les permite obtener a la mayoría un saldo positivo (ingresos monetarios si venden los derechos sobrantes en el mercado) que puede aliviar

las cuentas de las empresas afectadas¹⁴. En este sentido, destacan los casos de Portugal y Francia, cuyo balance presenta un saldo positivo desde 2005.

Hay que señalar por último que las cifras tan elevadas del año 2008 se deben, en gran medida, al elevado precio del derecho generado ese año. El recorte generalizado en las asignaciones consecuencia de la entrada en vigor del segundo PNA supuso un precio medio en 2008 de 22,33€/derecho. En 2011 el precio del derecho se había reducido casi a la mitad.

La pregunta que queda en el aire es, si casi todos los países tienen saldo positivo en los últimos años analizados, ¿quién tendrá interés en comprar en el mercado? ¿No serán los precios demasiado bajos y por tanto supondrán muy bajos ingresos para las empresas? De hecho, los datos del volumen de comercio del segundo respecto al primer periodo de comercio de derechos de emisión muestran una fuerte caída. En todo caso, los que están comprando en el mercado podrían estar acumulando derechos –banking- a la espera de poder utilizarlos en un futuro próximo, una vez que la crisis se haya superado y tanto el PIB como las emisiones vuelvan a la senda de crecimiento.

¹⁴ Recordemos además que las asignaciones han sido recibidas de forma gratuita casi en su totalidad, por lo que es una fuente de ingresos para las empresas que reciben esos derechos.

6. CONCLUSIONES

Con el fin de contrastar si se cumple el principio de “quien contamina paga” y poder ver la posición teórica de España frente a países de su entorno en el mercado de derechos de emisión, en este trabajo se valoran y comparan los PNA de España, Francia, Alemania, Portugal, Reino Unido e Italia. Del análisis de las emisiones (totales y verificadas) de CO₂ y las asignaciones de derechos de emisión, podemos extraer algunas conclusiones que se presentan a continuación.

- En primer lugar, respecto a las emisiones, parece que, como es lógico, su evolución es un reflejo de la economía en los países estudiados, tanto en relación al ciclo económico como a su estructura productiva (en especial en lo relativo a la estructura energética). Las dos economías más contaminantes en términos absolutos son Alemania y Reino Unido, si bien ambas cumplen con el objetivo de Kioto y están por debajo del umbral exigido. Portugal es la menos contaminante en términos absolutos.
- En términos relativos, las dos economías más contaminantes por unidad de PIB son Alemania y Portugal. Las que tienen un PIB menos contaminante son Francia y Reino Unido.
- En segundo lugar, todos los países analizados han reducido las emisiones verificadas entre 2005 y 2010. Pero no podemos afirmar que sea consecuencia de un cambio en el modelo productivo, puesto que estas disminuciones tienen más bien relación con la disminución en la actividad económica sufrida a nivel mundial en estos momentos de crisis económica. En el caso de Francia, su apuesta por la energía nuclear se manifiesta en el menor peso de las emisiones verificadas respecto a las totales y en un menor peso relativo de las emisiones del sector energético (Generación-combustión) en relación a las emisiones verificadas.
- En tercer lugar, en relación a las asignaciones, éstas se han recibido en función de las emisiones históricas por lo que Alemania vuelve a aparecer a la cabeza de los países analizados. Este criterio de reparto junto con los datos de asignaciones por unidad de PIB puede poner en cuestión que el principio adoptado por la UE en la lucha contra el cambio climático sea “quien contamina paga”. Los países presentan grandes diferencias en esta ratio y, en especial, Portugal parece

disfrutar de una posición ventajosa frente al resto de países al recibir al mayor volumen de asignaciones respecto al PIB. También llama la atención el caso del Reino Unido, que presenta una tasa de variación interanual media positiva en las asignaciones totales.

- En cuarto lugar, las emisiones se ajustan de forma rápida y clara al ciclo económico, mientras que las asignaciones no han tenido en cuenta la actividad económica real de cada país/sector. En este sentido, la caída en la actividad económica ha ayudado en gran medida a la consecución de los objetivos e incluso a lograr un grado de cobertura positiva en muchos de los sectores analizados. Como consecuencia, la valoración monetaria del saldo entre asignaciones y emisiones mejora a lo largo del segundo periodo de aplicación del comercio, generando una posible fuente de ingresos para las instalaciones sujetas al comercio de emisiones. En concreto, en el año 2011 sólo Alemania tenía cobertura negativa.

Del análisis realizado surgen además algunas otras cuestiones que merece la pena destacar:

- Por una parte, Francia, a la luz de los datos, parece cumplir con las exigencias de reducción de emisiones, pero un análisis más profundo muestra una economía más contaminante que las otras en los sectores no sometidos al comercio y una posición ventajosa en los sometidos al comercio, debido a su estructura energética.
- Portugal, economía muy contaminante, sigue disfrutando de una posición ventajosa en lo que a asignación de derechos se refiere, puesto que la cobertura absoluta es positiva.

En contraposición, Reino Unido presenta una tasa de cobertura negativa en casi todo el periodo analizado aunque es la segunda economía menos contaminante por unidad de PIB.

- Por otro lado, si muchos países se han convertido en potenciales vendedores de derechos en el mercado en 2011, esto puede haber influido a la baja en el precio del derecho, de manera que a los países deficitarios les resulte fácil comprar derechos. O bien que acumulen esos derechos para ser utilizados cuando las emisiones vuelvan a crecer consecuencia de la recuperación económica. En todo caso parece que ninguna de las dos opciones favorece el cambio de modelo productivo y la lucha contra el cambio climático.

En definitiva, el estudio de las emisiones y asignaciones de derechos en estos seis países muestra grandes diferencias entre sus economías y pone de manifiesto algunas cuestiones interesantes en relación al mercado de derechos que deberían ser resueltas para lograr un mercado más eficiente y exitoso en su objetivo final: la reducción de emisiones contaminantes en Europa.

BIBLIOGRAFÍA

AGENCIA EUROPEA DEL MEDIO AMBIENTE. *Annual European Union greenhouse gas inventory 1990–2008 and inventory report 2010*. Technical report No.2/2011.

AGENCIA EUROPEA DEL MEDIO AMBIENTE (2007): *Europe's Environment: The fourth assessment State of the environment report* N° 1/2007 http://www.eea.europa.eu/publications/state_of_environment_report_2007_1

AGENCIA EUROPEA DEL MEDIO AMBIENTE (2011): *GHG Trends and projections in the EU-15* <http://www.eea.europa.eu/publications/european-union-greenhouse-gas-inventory-2011.was> (Consulta: 15 de marzo de 2012)

BETZ, R.; ROGGE, K. Y SCHLEICH, J. (2006): "EU emissions trading: an early analysis of national allocation plans for 2008-2012" *Climate Policy*, volume 6, issue 4, 361-394.

CISCAR, J.C. y SORIA, A. (2009): "La política Climática Europea", *Papeles de Economía Española*, nº 121, 45-53.

COMISIÓN EUROPEA (1999): *Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, de 19 de mayo de 1999, «Preparación de la aplicación del Protocolo de Kioto»* [COM (1999) 230 final - no publicada en el Diario Oficial]

COMISIÓN EUROPEA *European Union Transaction Log*: <http://ec.europa.eu/environment/ets/>. (Consulta: 22 de septiembre de 2012).

COMISIÓN EUROPEA (2000): *Libro Verde sobre el comercio de los derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Unión Europea*, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2000:0087:FIN:ES:PDF>

ELLERMAN, A. Y JOSKOW (2008): *The European Union's Emissions Trading System in Perspective*. Washington, D.C.: Pew Center on Global Climate Change.

EUROSTAT (2011) http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/main_tables . (Consulta: 25 de septiembre de 2012).

FERNÁNDEZ, M^a A., FERNANDEZ, Y. Y OLMEDILLAS, B. (2008): “Los derechos de emisión como instrumento para alcanzar Kioto: el caso del sector eléctrico”, *Revista de Estudios Empresariales*, 2^a época, n^o 2, 93-117.

GRUBB, M. y SATO, M. (2009): Ten (plus one) insights from the EU ETS. With Reference to Emerging Systems in Asia. *Climate Strategies*, noviembre.

GRUBB, M.; BREWER, T. L.; SATO, M.; HEILMAYR, R. y FAZEKAS, D. (2009): *Climate Policy and Industrial Competitiveness: Ten Insights from Europe on the EU ETS*. Climate & Energy Paper Series 09. The German Marshall Fund of the United States.

IAEA (2011 Edition): *Nuclear Power Reactors in the World* <http://www-pub.iaea.org/books/IAEABooks/8752/Nuclear-Power-Reactors-in-the-World-2011-Edition>

NEUHOFF, K.; AHMAN, M. y otros (2006): “Implications of announced phase II national allocation plans for the EU ETS” *Climate Policy*, volume 6, issue 4, 411-422.

NEUHOFF, K.; FERRARIO, F. y otros (2006): “Emission projections 2008-2012 versus national allocation plans II”, *Climate Policy*, volume 6, issue 4, 395-410.

RIERA, C.; LÓPEZ, A. GONZÁLEZ, E. (2009): “El CO₂ y la industria en España: De la primera asignación de derechos a la etapa post-Kioto”, *Revista de Economía industrial*, 371, pág. 59-77. <http://www.mityc.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/371/59.pdf>

SORIA, A. Y SAVEYN, B. (2010): “Present and Future of Applied Climate Mitigation Policies: the European Union”, en Cerdá, E. y Labandiera, X., *Climate Change Policies. Global Challenges and Future Perspectives*, ed. Edwards Elgar.

LA DINÁMICA DE LAS POLÍTICAS KEYNESIANAS DE DEMANDA

Dr. David Sanz Bas
Profesor. Universidad Católica de Ávila
david.sanz@ucavila.es

RESUMEN

Una de las recetas más populares contra la crisis sostiene que el gobierno puede sacarnos de ella mediante el empleo de políticas de demanda, a saber, reducciones de los tipos de interés, obras públicas, redistribución de la renta, etc. El objetivo de mi ponencia será analizar con detalle hasta qué punto esta solución contra el desempleo y la inactividad económica es conveniente y, sobre todo, sostenible. Así, analizaré cuáles son las consecuencias de las políticas de demanda a corto, medio y largo plazo.

PALABRAS CLAVE

Políticas de demanda, desempleo, Keynes, inflación, crisis económica.

ABSTRACT

One of the most popular recipes against the crisis argues that Government can get us out of it using the demand policies, namely, reductions in the interest rates, public works, redistribution of income, etc. The objective of my lecture will be to analyze in detail to what extent those mentioned solutions against unemployment and economic inactivity are convenient and, above all, sustainable. Thus, I will analyze what are the consequences of the demand policies in the short, medium and long term.

KEY WORDS

Demand policies, unemployment, Keynes, inflation, economic crisis.

1. INTRODUCCIÓN

La economía mundial y española lleva ya cuatro largos años sumida en una importante recesión económica. Como es habitual, los economistas de todas las escuelas realizan diferentes propuestas para atajar esta dramática situación. En este breve artículo pretendo analizar la solución que propuso John Maynard Keynes en *La teoría general* (1936), a saber, ensayar políticas de expansión del gasto agregado para reactivar la economía. Así, lo primero que haré será ofrecer una breve síntesis de su visión del problema del desempleo, después, trataré de mostrar cuáles son sus consecuencias a corto, medio y largo plazo y, finalmente, extraeré unas conclusiones.

2. LA SOLUCIÓN DE KEYNES CONTRA EL DESEMPLEO

La idea de la que parte John Maynard Keynes (1936) es que existe una relación directa y positiva entre el nivel de empleo y el gasto agregado. Así, en opinión de este economista, la demanda total es la que determina el volumen de empleo de una economía y, por ello, la existencia de desempleo indicaría que la demanda agregada es insuficiente para emplear todos los factores productivos. O, dicho de otra manera, de acuerdo con esta perspectiva, el pleno empleo sólo sería concebible en una situación en la que el nivel de gasto alcanzase un nivel determinado.

De esta manera, siguiendo este razonamiento, el desempleo existente en España podría resolverse si aumentara el gasto corriente. En opinión de Keynes esto podría ocurrir de dos formas, una, que de manera espontánea se generara un aumento suficiente del gasto privado y, otra, que el gobierno diseñase una política económica capaz de producir ese volumen de gasto ausente. En relación a la primera, el economista inglés pensaba que en tiempos de crisis es improbable que eso ocurra ya que los individuos normalmente no estarán dispuestos en incurrir en numerosos gastos en un ambiente de gran incertidumbre y parálisis económica. Sin embargo, en relación a la segunda, el Estado sí que era capaz de reactivar el circuito del gasto con celeridad y, por tanto, minimizar el coste de oportunidad social que supone tener a millones de trabajadores ociosos. En este sentido, es necesario conocer cuáles son los determinantes del gasto agregado en una economía para así poder diseñar una política de demanda adecuada. En la Figura 1 encontramos cuáles son los determinantes de la demanda agregada de acuerdo con *La*

teoría general y asumiendo una economía cerrada o, mejor, suponiendo que estamos hablando de la economía de un área muy grande como es Europa y EEUU donde despreciamos el comercio con otras áreas económicas.

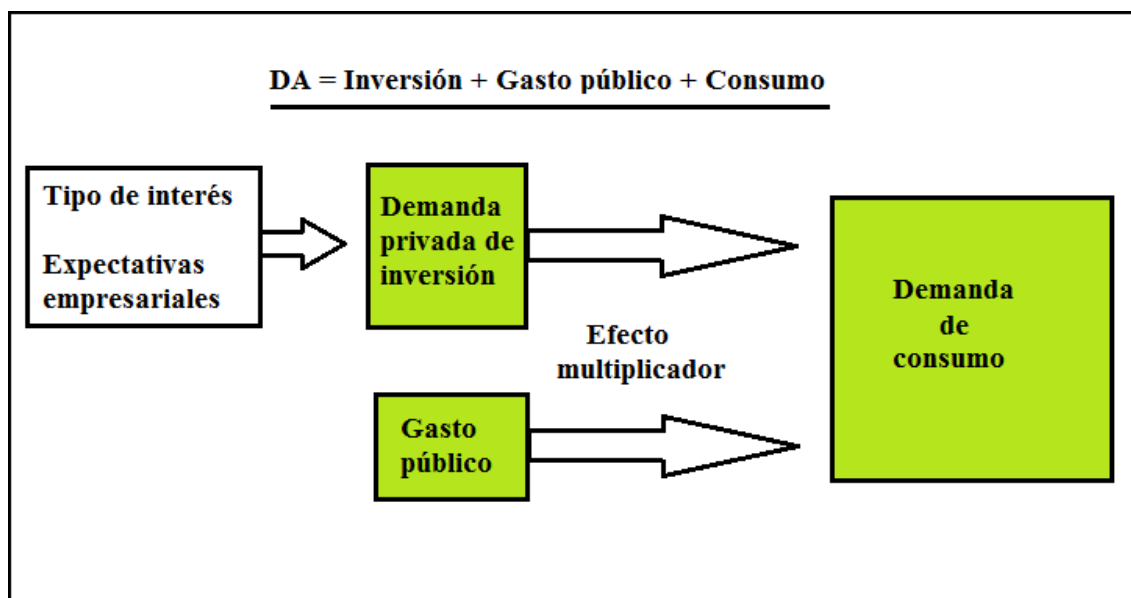


Figura 1: Esquema de los determinantes del empleo y de la renta nacional.

De acuerdo con este esquema hay dos gastos autónomos, la demanda de inversión y el gasto público, y un gasto derivado de los anteriores, que es la demanda de consumo. Por un lado, el volumen de inversión agregada depende del juego entre los tipos de interés y las expectativas empresariales de beneficio de manera que, cuanto menor sea el primero y mayor el segundo, mayor será la inversión agregada; y, por otro, el volumen de gasto público lo determinan las decisiones de los gestores públicos. Estos dos gastos crearían unos ingresos básicos y una porción de los mismos sería gastada por sus perceptores en bienes de consumo; en consecuencia, este gasto crearía ingresos para los vendedores de los bienes de consumo y ellos, igualmente, gastarían parte de los mismos en bienes de consumo, lo que, de nuevo, crearía nuevos ingresos para otros vendedores de bienes de consumo que de nuevo gastarían parte de los mismos en otros bienes de consumo, etc. Este es el efecto multiplicador del gasto de Keynes. De esta manera, unos gastos iniciales (demanda de inversión y gasto público) se convierten en demanda de consumo a través de la cadena de gastos que se origina. Lo importante es que, para Keynes, la demanda es el factor que impulsa la actividad económica y la contratación de

trabajadores y, por ello, estimular el gasto es el secreto para alcanzar la recuperación económica. Como he dicho, este esquema de generación del gasto agregado era para el economista inglés un mapa sobre el que el Estado podía plantear sus políticas de demanda. En concreto, él proponía las siguientes:

- 1) Influir en el volumen de inversión privada a través de la reducción de los tipos de interés a largo plazo. Así, se asume que cuanto más barata se la financiación, *ceteris paribus*, mayor será la inversión.
- 2) Influir en el multiplicador del gasto. La capacidad de transmisión de todo gasto que se haga en la economía depende de la proporción del mismo que será gastada de nuevo. Así, Keynes observa que las personas de menor renta tienden a gastar una proporción mayor que las de rentas más elevadas. Por ello, si el gobierno impone un sistema fiscal redistributivo de tal manera que se expropie a las clases adineradas parte de esas rentas ahorradas y se las entregue a personas con una mayor propensión al consumo (es decir, con menos ingresos), entonces el multiplicador social del gasto será mayor. Ésta es la justificación de Keynes de los sistemas de impuestos progresivos.
- 3) Inversiones públicas. El Estado debía realizar inversiones públicas para complementar la inversión privada cuando ésta fuera insuficiente. Por supuesto, cuanto mayor fuera la utilidad de este gasto social, mejor (por ejemplo, es preferible construir un hospital que una pirámide).

Así, a través de estos mecanismos el Estado sería capaz de reactivar el gasto agregado y, de esta manera, podrían superarse las situaciones de desempleo. Es importante señalar que Keynes pensaba que estas políticas tendrían como consecuencia el aumento de los precios finales y, dados unos salarios nominales constantes, esto implicaría una reducción de los salarios reales por vía de la inflación. Sin embargo, en su opinión, los trabajadores padecerían un cierto grado de «ilusión monetaria» que les llevaría a no protestar en exceso por esta situación.

Ésta es, de manera muy sintetizada, la visión de Keynes sobre el desempleo y sus soluciones.

3. UNA CRÍTICA A LAS POLÍTICAS DE DEMANDA

Conociendo la solución keynesiana al desempleo, ¿debe el gobierno español iniciar una política de demanda para generar un volumen de gasto suficiente para emplear a los 5 millones de desempleados de España? La argumentación de Keynes es sencilla e intuitiva. Es obvio que el trabajo de cualquier individuo requiere de la existencia de demanda para el input que produce. En este sentido, parece obvio que el desempleo nunca podrá reducirse a menos que se incremente el gasto en el mercado. Siendo esto cierto, veamos con detalle algunas complicaciones que normalmente pasan desapercibidas en la teoría del economista inglés.

La dinámica a corto plazo de las políticas de demanda

Como he dicho, Keynes tiene razón en que el empleo depende de la demanda final, pero el inglés se equivoca al plantear que esta verdad microeconómica es también cierta a un nivel macroeconómico. Es decir, es verdad que el empleo de un sector depende de la demanda de bienes y servicios producidos en él, pero es falso que el empleo de todos los sectores de una economía dependa de la suma de las demandas agregadas que reciben todas esas industrias. Para demostrar esto hay que recordar que el desempleo tiene unas coordenadas geográficas y sectoriales determinadas de manera que, por ejemplo, el sector hotelero abulense puede registrar una fuerte desocupación, pero en esa región el resto de actividades puede estar en pleno florecimiento y en otras regiones (Madrid, Barcelona, etc.) el sector hotelero puede estar registrando una actividad económica normal. Así, supongamos una economía que, de todas las diferentes coordenadas geográfico-sectoriales A, B, C,..., X, Y, Z que la componen, existe un desempleo significativo en U, V, W, X, Y, Z. Supóngase que, para atajar esta situación, el Estado decide ensayar una política de demanda consistente en iniciar una serie de inversiones públicas en las coordenadas geográfico-sectoriales W¹. Como puede imaginarse, el objetivo de esta política es lograr un incremento sustancial en la demanda agregada para que se reduzca el desempleo global de la economía. Así, siguiendo la teoría keynesiana, las inversiones iniciales en W incrementarán los ingresos agregados y

¹ A continuación vamos a estudiar qué ocurre cuando aumenta la inversión pública en unas coordenadas geográfico-sectoriales concretas, pero el razonamiento es, en lo esencial, similar si se reducen los tipos de interés o se incrementa la propensión al gasto.

esto motivará una demanda final mucho mayor en términos absolutos tanto porque los individuos ahora empleados en W gastarán sus nuevos ingresos en el mercado de productos finales (en base a su propensión marginal al consumo) y esto generará una cadena de gastos sucesivos de forma que el incremento final de la demanda agregada será un múltiplo del aumento de la inversión inicial (efecto multiplicador), como porque los nuevos gastos probablemente mejorarán las expectativas empresariales y esto posiblemente motivará aumentos ulteriores de la inversión agregada en la economía (lo que a su vez generará nuevas cadenas de gastos en el mercado). De esta manera, de acuerdo con Keynes, el mayor volumen de gasto agregado dará lugar a un mayor volumen de ocupación. En conclusión, una solución keynesiana contra el desempleo requiere realizar inversiones públicas en las coordenadas geográfico-sectoriales W.

¿Hay algún fallo en este razonamiento? Si realizamos un análisis en términos desagregados, entonces la *trampa* salta a la vista: una vez que el Estado ha incrementado la demanda de inversiones en una determinada coordenada geográfico-sectorial (es decir, en W) no hay ningún motivo para pensar que las sucesivas cadenas de gastos monetarios vayan a dirigirse justo a las coordenadas geográfico-sectoriales que padecen insuficiencias de demanda (U, V, W, X, Y, Z). En principio, los consumidores y empresarios emplearán su dinero para demandar diferentes bienes (tanto de consumo como de capital) y servicios allí donde consideren más adecuado. Si, por ejemplo, el incremento en el flujo de gasto monetario se concentra mayoritariamente en las coordenadas geográfico-sectoriales A, B, C, M, N, Ñ, O, entonces no habrá ningún motivo para pensar que el aumento de la demanda agregada vaya a reducir significativamente el desempleo de esta economía ya que, como estamos suponiendo, el paro está concentrado en las coordenadas geográfico-sectoriales U, V, W, X, Y, Z (por supuesto, el empleo sí que aumentará en el sector en el que el Estado decidió realizar inversiones públicas, es decir, en W).

Podría argumentarse que este supuesto es arbitrario y que es concebible que el dinero también fluya hacia las coordenadas espacio-sectoriales con problemas de demanda y de empleo. Sin embargo, es poco probable que una parte significativa del incremento del gasto monetario agregado vaya a dirigirse a estos puntos con dificultades, ya que éstos están en crisis *precisamente* porque en el mercado los demandantes no desean comprar voluntariamente los bienes y servicios que allí son ofrecidos. ¿Es razonable esperar que

el incremento de los ingresos agregados vaya a modificar las preferencias de los individuos de forma que ahora sí que quieran demandar estos productos que antes rechazaban? Probablemente no². Por supuesto, si la demanda agregada aumentara mucho, entonces al final parte del nuevo flujo de gasto acabaría llegando incluso a las coordenadas espacio-sectoriales en crisis (U, V, W, X, Y, Z) y, por tanto, allí también se reduciría el desempleo; pero, esto sólo ocurrirá a cambio de una inflación significativa en toda la economía.

También podría argumentarse que, al fin y al cabo, la política de inversión pública sí que eleva el empleo allí donde se ensaya (en nuestro ejemplo en W) y que, por tanto, si se aplicaran políticas de demanda en todas las coordenadas espacio-sectoriales con desempleo (U, V, W, X, Y, Z), entonces este problema quedaría resuelto. Sin embargo, por un lado, si bien es cierto que si el Estado decide aumentar la inversión en esos puntos con dificultades se producirán incrementos en el empleo en los mismos, no hay que olvidar que esto provocará un fuerte aumento de la demanda en el resto de los sectores (efecto multiplicador) y, en consecuencia, una fuerte inflación en toda la economía; y, por otro lado, esta política de empleo generará una distribución de la demanda en el mercado (y, por tanto, del empleo) completamente artificial; así, cuando el plan de estímulo económico se termine, el flujo de gasto que mantenía *vivas* estas industrias se acabará y, en consecuencia, volverán a aparecer problemas de desempleo en dichos puntos del mercado. Es decir, es cierto que el Estado puede durante algún tiempo modificar los flujos de gasto (mediante el gasto público o mediante expansiones crediticias); pero una vez que la intervención pública termine, entonces la nueva redistribución de las corrientes de gasto que se formarán en el mercado libre hará evidente la artificialidad de la anterior situación y estos sectores anteriormente rescatados volverán a tener problemas de desempleo y de falta de demanda. Así, el problema básico reside en que los consumidores tienen unas preferencias determinadas y en base a ellas (y a sus ingresos) demandarán bienes en el mercado; es cierto que es posible alterar temporalmente la distribución de estos gastos (tanto en términos relativos como absolutos), pero cuando termina la intervención, los flujos de gasto volverán a organizarse de acuerdo a las preferencias de los individuos y, de esta manera, el empleo

² Podría hacerse un paralelismo de esta argumentación con la situación actual de España: por mucho que se incremente la demanda agregada, la demanda de viviendas no se va a recuperar porque los consumidores no desean estos bienes.

que se ha estructurado en torno a la anterior distribución de la demanda se tornará inútil. Por tanto, es cierto que el Estado puede terminar con el desempleo gastando dinero justo en los sectores que padecen este problema; sin embargo, esto tendrá la inevitable consecuencia de crear una fuerte inflación y, además, en el momento en que estos flujos artificiales de gasto dejen de destinarse a estos sectores desaparecerá todo el empleo que se había creado en ellos (Huerta de Soto 1998).

En conclusión, *es cierto que hay una relación entre el empleo en un sector y la demanda de bienes y servicios finales de ese sector; sin embargo, es completamente falso que exista una relación directa entre el nivel de empleo total y la demanda agregada*. Por tanto, la solución keynesiana de incrementar el gasto agregado no podrá resolver el problema del desempleo. El razonamiento agregado es lo que impide ver a Keynes que el desempleo tiene su origen en la errónea distribución del trabajo en los diferentes sectores económicos y no la falta *general* de demanda. La falacia que subyace en el modelo keynesiano es la siguiente: se supone que dado que si hubiera pleno empleo la renta agregada sería x , entonces basta con aumentar la renta agregada hasta x para alcanzar el pleno empleo. Así, el economista inglés confunde correlación (que un aumento en la actividad económica y en el empleo coincide con un volumen de demanda mayor) con causalidad (que aumentando la demanda agregada, se incrementa el empleo). Además, nótese en todo este razonamiento he asumido, como hace Keynes, que los trabajadores tienen un cierto grado de ilusión monetaria de manera que si aumentan los precios de los bienes y servicios y la situación en el mercado laboral es mala, seguramente estén dispuestos a continuar trabajando, al menos durante un tiempo.

La dinámica a medio de las políticas de demanda

Como he dicho, es de esperar que una política de demanda suficientemente contundente pueda reducir de manera significativa el desempleo a costa de generar una inflación significativa y de crear una estructura productiva basada en flujos de gasto en cierta medida artificiales. Así, tal vez podría argumentarse que, al fin y al cabo, aunque las políticas de demanda keynesianas provoquen inflación, éstas sí que resolverán el problema del desempleo. Sin embargo, ésta no es una solución estable ya que habrá ciertas fuerzas en el mercado que harán que los salarios nominales tiendan a aumentar. En concreto,

- 1) Si bien es realista asumir que a corto plazo vaya a existir un cierto grado de ilusión monetaria, no es concebible suponer que esta situación vaya a mantenerse en el medio plazo. Así, a medida que aumente el volumen de empleo, los trabajadores y los sindicatos se sentirán más fuertes y exigirán mayores salarios.
- 2) Asimismo, el aumento de la actividad económica llevará a los propios empresarios a pujar por los diferentes trabajadores y esto creará una presión al alza en sus retribuciones.
- 3) Finalmente, cuando el Estado asume la responsabilidad de mantener el pleno empleo existe un efecto corruptor en los sindicatos que Keynes no había previsto: si se admite que los elevados salarios que perciben los trabajadores no son la causa del desempleo, entonces los sindicatos se desentenderán de las consecuencias que sus exigencias salariales puedan tener sobre el desempleo. Por tanto, a los esfuerzos de los sindicatos por mantener su poder adquisitivo en un ambiente de inflación se unirán las pretensiones de aumentar sus retribuciones reales.

Por estos tres motivos es de esperar que los salarios comiencen a subir a partir de un determinado momento y esto creará fuertes problemas para muchas empresas que tendrán que afrontar subidas inesperadas en sus costes³. Por este motivo, las autoridades monetarias se verán forzadas a aumentar aún más la demanda agregada y los precios finales para compensar a los empresarios por estas subidas salariales y así evitar el resurgimiento del desempleo. Estas medidas esto llevará a que los trabajadores contesten nuevamente exigiendo mayores subidas salariales, que a su vez serán respondidas con nuevas dosis de inflación, etc. Así, el Gobierno se verá obligado incrementar la inflación futura para poder engañar a los agentes económicos y mantener con beneficios a todo el tejido empresarial artificial ya sea a través de más inversiones públicas, más crédito en la economía, etc. De esta manera, mientras la inflación efectiva sea mayor que la esperada, el nivel de empleo se mantendrá. Pero, aumentar la tasa de crecimiento de los precios en un periodo supone unas mayores expectativas de inflación

³ El beneficio que otorgan las políticas de demanda a las empresas es que es percibe vender a precios mucho mayores que sus los costes que tienen que abonar.

en periodos futuros y, por tanto, esto obligará a los Gobiernos a elevar aún más la tasa de inflación en el futuro. Este es el motivo por el que políticas de demanda keynesianas tienen la consecuencia de provocar el surgimiento de tasas de inflación crecientes, es decir *aceleradas*, a medida que pasa el tiempo. Además, todo este proceso de inflación tenderá a retroalimentarse por el pánico de los políticos al comprobar que cuando se reduce un poco el ritmo de inflación tienden a producirse importantes incrementos del desempleo.

Muchos economistas han sugerido que estas espirales de salarios y de precios son en realidad «inflaciones de costes». Sin embargo, esto no es correcto ya que, aunque parece que los precios suben porque se incrementan los costes, la realidad es justo la contraria: los costes suben porque los empresarios saben que podrán vender sus productos a precios mayores gracias a la inflación generada desde el Gobierno y, de hecho, no subirían si los precios se mantuvieran estables.

En cualquier caso, mientras dure este proceso de aceleración de la inflación, la aplicación de políticas de demanda mantendrá una situación formal de pleno empleo. Son muchos los economistas que han argumentado que la inflación en realidad es relativamente inocua y no causa graves trastornos más allá de unos efectos redistributivos entre acreedores y deudores, arrendatarios y arrendadores, etc. Tanto es así que durante la época dorada del keynesianismo (1948-1973) se suponía que existía un simple *trade-off* entre la inflación y el desempleo que hoy conocemos con el nombre de curva de Phillips. Así, desde esta perspectiva, parece que las políticas de demanda, aunque provoquen una continua revisión de precios y salarios, serían aconsejables ya que garantizarían un nivel de empleo socialmente aceptable. Sin embargo, esta visión infravalora el poder destructivo de la inflación. En realidad, el verdadero coste de las políticas de demanda keynesianas no reside en sus efectos redistributivos, sino en su capacidad para mal-asignar los recursos productivos (trabajo, bienes de capital y recursos naturales) en líneas productivas ineficientes e innecesarias. Es decir, como he explicado antes, cuando el Estado crea nuevos flujos de gasto o redirige parte de los ya existentes hacia determinados sectores del mercado tenderán a crearse en torno a éstos redes de empresas que, por supuesto, emplearán trabajadores y bienes de capital. Por ello, la distribución de trabajadores que da lugar este proceso sólo perpetuará y con toda probabilidad incrementará la errónea distribución del factor trabajo en los diferentes

sectores económicos. Así, todo este empleo será tan artificial como lo son estos flujos de gasto que el Estado controla.

La dinámica a largo plazo de las políticas de demanda

El proceso de aceleración de la inflación continuará hasta un punto en el que el que el ritmo de crecimiento de los precios se vuelva socialmente insoportable. La llegada de este momento no requerirá de hiperinflaciones como las vividas en Alemania o Rusia tras la Primera Guerra Mundial. Sencillamente, llegará un momento en el que la desventaja e injusticia de la pérdida de valor de las retribuciones fijas hará que se produzcan irresistibles demandas de detener el proceso, irresistibles, al menos, cuando la gente comprenda lo que está ocurriendo y se percate de que el gobierno siempre puede detener la inflación. Así, es de esperar que llegados a esta situación, algunos sectores de la población se quejarán al Gobierno por la creciente inflación y éste se verá obligado a «hacer algo». A partir de este momento las autoridades monetarias tienen dos posibles soluciones: o bien «camuflar la inflación» o bien detenerla y encarar la crisis.

Primera solución: Camuflar el problema o la «inflación reprimida»

Los Estados democráticos tienen un problema a la hora de luchar contra la inflación (es decir, a la hora de luchar contra su impulso de inflar la moneda) porque eliminar parte de esos flujos artificiales de gasto en torno a los que se han creado tal vez millones de puestos de trabajo no es políticamente sencillo. Por tanto, una vez que la inflación se ha acelerado a tasas socialmente insoportables, el Gobierno tal vez decida tratar de ocultarla a sus votantes prohibiendo las subidas de precios de los bienes de consumo. Es decir, la medida más sencilla de acallar el descontento a corto plazo es ensayando controles de precios⁴. La efectividad política de esta medida será instantánea ya que como en un mercado libre una subida general de precios es el signo más evidente de un exceso del flujo de gasto monetario por encima del flujo de bienes y servicios ofrecidos, la gente tiende a pensar que si los precios dejan de subir el mal de la inflación habrá sido vencido. Sin embargo, esto no supone más que una operación de maquillaje que incluso agrava los problemas. En concreto,

⁴ Tal vez el más famoso de los controles de precios durante la «edad dorada del keynesianismo» lo inició Richard Nixon en 1971.

- 1) «Reprimir la inflación» no resolverá nada porque la causa de problema (es decir, la necesidad de mantener un volumen creciente de gasto agregado para mantener los niveles de empleo) queda sin resolver. De hecho, este remedio es mucho peor tener una situación de «inflación abierta», ya que al menos en esta última habrá pleno empleo y el mercado podrá operar con cierta libertad (a pesar de las distorsiones que esta inflación provoca, claro). Sin embargo, la imposición de precios máximos no garantizará el pleno empleo.
- 2) Además, esta medida ocasionará que en poco tiempo comience a haber desabastecimientos de los productos más demandados: quién podrá comprar los bienes disponibles será determinado por accidente o por el favor de los vendedores, y antes o después inevitablemente por un sistema más formal de racionamiento. Así, el congelamiento de los precios finales junto con el aumento ininterrumpido de los costes provocará que los márgenes empresariales desaparezcan y que las mercancías dejen de llegar a los mercados. Paralelamente se desarrollará rápidamente un amplio mercado negro.
- 3) En tercer lugar, congelar los precios impide que la estructura productiva pueda responder a los continuos cambios en la realidad del mercado. De esta manera, esta medida volverá completamente inútil el mecanismo de precios.
- 4) Y, finalmente, el control político de precios significa que el Estado controlará directamente la economía. Es decir, esta medida supone una transición *de facto* de un sistema de mercado a un sistema planificado de «tipo alemán» como diría Ludwig von Mises.

En conclusión, reprimir la inflación mediante controles de precios significa sustituir el mercado como sistema de asignación de recursos por el Estado y esto no parece ser una buena solución.

Segunda solución: Detener la inflación y encarar la crisis.

La segunda opción que tiene el Gobierno es detener la inflación y afrontar la subsiguiente crisis que esto provocará. Como he dicho, esto es políticamente difícil y no hay forma de evitar que se produzca una grave contracción económica. Así, una economía en esta situación está en un callejón sin salida. Por ello, lo primero que hay

que hacer en esta situación es salir del círculo vicioso de las políticas keynesianas de demanda y devolver a la economía a su senda natural de crecimiento. De hecho, conviene apuntar que cuanto más se retrasase el ajuste económico, mayores serán los errores cometidos por los empresarios y, por tanto, cada vez la reestructuración económica será más costosa. Hay quien ha argumentado, siguiendo el esquema de razonamiento de la curva de Phillips, que esta estrategia supone crear desempleo como medio para combatir la inflación; sin embargo, esto no es correcto, porque la disyuntiva real no es elegir entre desempleo o inflación, sino entre desempleo hoy o un desempleo mucho mayor en el futuro. Así, aunque es obvio que detener el círculo vicioso keynesiano produciría un gran desempleo, pero esto era algo necesario e inevitable. En este contexto habría una serie de medidas de política económica que podrían hacerse para minimizar la duración de la crisis económica:

En primer lugar, la política monetaria debería cambiar radicalmente de objetivo. En vez de financiar las políticas de demanda debería buscar mantener constante el valor de la moneda. Para ello, el banco central deberá ensayar una política monetaria restrictiva y sanear su balance de manera que cuente con activos de buena calidad que le den credibilidad frente a los tenedores de moneda (en especial a los especuladores del mercado de divisas).

En segundo lugar, cuando se detienen las políticas keynesianas de demanda se pondrán de manifiesto numerosas malas inversiones y esto tendrá como consecuencia que, desde un punto de vista del sistema financiero, muchas deudas queden impagadas (créditos a empresas, hipotecas, etc.). Por ello, en esta situación, muchos intermediarios bancarios que normalmente utilizan arriesgadas estrategias de endeudamiento a corto plazo y préstamo a largo plazo se verán en serios problemas para refinanciarse, sobre todo, porque muchos de sus activos quedarán impagados. En esta situación el Estado no debe ensayar ningún tipo de operación de rescate, ni con cargo al banco central (puesto esto deterioraría su balance y, por tanto, le alejaría de su objetivo estabilizar el valor de la moneda) y con cargo a los presupuestos generales de Estado. Además, el rescate bancario crea enormes problemas de riesgo moral y supone una socialización de las pérdidas. Por ello, la alternativa para el sistema bancario pasa porque los propios bancos saneen sus balances. En caso de encontrarse en una situación de insolvencia en la que las pérdidas del activo son mayores que los fondos propios, dichas empresas tendrán

que realizar operaciones de recapitalización de deuda, esto es, los acreedores pierden su capital y parte de los acreedores del banco se convierten en los nuevos propietarios canjeando deuda por acciones. Claramente, de esta manera, es posible recapitalizar el sistema bancario sin graves problemas y cargando las pérdidas sobre los accionistas que, en última instancia, son los responsables de la mala política de inversiones del banco.

En tercer lugar, como he dicho, las políticas de demanda habrán deformado la estructura productiva y, tras el cese de las mismas, se evidenciarán profundas inversiones equivocadas y sectores que no son viables sin una inflación permanente. Por este motivo, cuando cesen estas políticas el desempleo aumentará de manera significativa. Lo que ha de hacer el Estado es liberalizar los diferentes mercados (especialmente el de factores productivos) y facilitar la creación de nuevas empresas para que el desempleo pueda ser reabsorbido en el menor tiempo posible. Son los empresarios quienes tienen que percibir los diferentes desequilibrios subyacentes en la economía y descubrir cuáles son las nuevas direcciones que tiene que tomar la estructura productiva. Así, la salida de la crisis es, en esencia, un proceso microeconómico de purga de las inversiones erróneas y de inicio de nuevas actividades que puedan iniciarse de manera rentable. En este proceso el Estado no tiene ningún papel que jugar en la formación de este nuevo tejido productivo porque le falta información y carece de los incentivos adecuados; su única labor, que no es sencilla, es la de crear las condiciones necesarias para que este proceso sea posible (bajadas de impuestos, liberalización de mercado, crear un marco macroeconómico estable, etc.)

En cuarto lugar, el Estado tiene que evitar incurrir en déficits públicos, pues esto absorbe financiación que podría destinarse a actividades empresariales privadas y, además, el endeudamiento público supone mayores impuestos futuros que tendrán que ser pagados por los agentes privados. Por este motivo, dado que la crisis reducirá los ingresos del Estado por la reducción de la actividad económica y, al mismo tiempo, aumentará sus gastos sociales (subsidios de desempleo, etc.), será necesario que el Estado emprenda una serie de recortes para evitar tener que endeudarse más. Asimismo, en la medida de lo posible, deberían tratar de reducirse los impuestos para reducir las cargas fiscales de empresas e individuos y facilitar el proceso de creación de riqueza.

Finalmente, hay que señalar que en este contexto de reestructuración de la actividad económica es importante dejar que los salarios fluctúen según las condiciones de la oferta y la demanda de trabajo. Así, es de esperar que en algunos sectores los salarios bajen, en otros se mantengan constantes y otros incluso suban. Estos cambios en los salarios darán una información muy valiosa tanto a los empresarios y trabajadores sobre las escaseces relativas de trabajo en los diferentes sectores. Aquellos sectores en declive registrarán salarios decrecientes y aquellos sectores en crecimiento registrarán subidas salariales.

En resumen, la salida del círculo vicioso de las políticas de demanda requiere una moneda sana, finanzas públicas saneadas, confianza en el sistema de precios y respeto a la propiedad privada y a los acuerdos voluntarios.

4. CONCLUSIONES

Las políticas de demanda son muy seductoras en el corto plazo, pero generan una perversa dinámica de inflación y mala asignación de los recursos productivos que a medio y largo plazo provocarán en surgimiento de una crisis económica mucho mayor de la que originalmente trataba de evitarse.

Hay que señalar que el empleo no depende de la cantidad de demanda agregada sino de que los trabajadores produzcan precisamente los bienes y servicios que los consumidores desean, es decir, de la coordinación entre oferentes y demandantes en los diferentes sectores económicos y áreas geográficas. Y si, por cualquier circunstancia, la distribución de los trabajadores en los diferentes sectores y áreas geográficas no está conforme con la distribución en la que los consumidores decidirán gastar su dinero, entonces habrá desempleo. Por supuesto, como hemos visto, el Estado puede manipular los flujos de gasto (tanto absolutos como relativos) para posibilitar el empleo de trabajadores en sectores donde sin esa intervención no llegaría un flujo de gasto suficiente, pero, como ya he dicho, esto generará fuertes tensiones en los precios y una creciente mala asignación de los factores productivos.

Por tanto, la solución al desempleo *no consiste en redirigir los flujos de gasto hacia los sectores y lugares en los que están los trabajadores sin empleo, sino en que los trabajadores ociosos se redirijan hacia esas corrientes de gasto que, en ausencia de intervención, estarán determinadas por las preferencias de los consumidores.* Ésta es la única forma de crear una estructura productiva sostenible a largo plazo.

Además, en realidad, la demanda nunca es insuficiente, lo que ocurre es que a veces los productos y servicios que se ofrecen en el mercado no son los deseados por los consumidores. Piénsese que la demanda total es equivalente a la cantidad de dinero multiplicada por su velocidad de circulación y, por ello, cuando lo que se ofrece en el mercado es adecuado, esta velocidad de circulación se multiplicará y, con ella, la demanda agregada. Así, en el mercado la demanda puede ser mayor o menor dependiendo de la propensión al gasto que tengan los tenedores de dinero (es decir, de su disposición a mantener unos saldos de tesorería u otros) y es obvio que las empresas

pueden alterarla en función a la calidad e idoneidad de los bienes y servicios que ofrecen en el mercado.

En conclusión, no hay remedios mágicos contra el desempleo y su solución consiste en ser capaces de adaptarse a las cambiantes circunstancias del mercado y rectificar los errores de inversión previos. Para ello, es necesario contar con mercados flexibles y un sistema de precios no intervenido.

BIBLIOGRAFÍA

- Hayek, Friedrich, *Prices and Production* (1931 y 1935), Augustus M. Kelly Publishers, Nueva York 1967. Traducción al castellano de Carlos Rodríguez Braun: *Precios y Producción. Una explicación de las crisis de las economías capitalistas*, Ediciones Aosta, Madrid 1996
- Hayek, Friedrich, «Profits, Interest and Investment» (1939), incluido en «*Profits, Interest and Investment*» and *Other Essays on the Theory of Industrial Fluctuations*, ob. cit., pp. 3-72.
- Huerta de Soto, Jesús, *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos* (1998), 2ª Edición, Unión Editorial, Madrid 2002
- Keynes, John Maynard, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936), The Collected Writings of John Maynard Keynes. Vol. VII, Macmillan for the Royal Economic Society: St. Martin Press, London 1973. Traducción al castellano: edición a cargo de José Antonio de Aguirre, Ediciones Aosta, Madrid 1998

**IMPACTO DE LA BURBUJA INMOBILIARIA EN LA CRISIS DE LOS
MUNICIPIOS ESPAÑOLES Y OTROS FACTORES DETERMINANTES.**

Domingo J. Saldaña López

Economista-Auditor de Cuentas. Coordinador de proyectos en materia de haciendas
locales

Sociedad de Gestión, Financiación e Inversión Patrimonial, S.A.

domingo.j.saldana@economistas.org

Juan Moreno García

Profesor. Universidad de Almería.

juanmoreno@ual.es

RESÚMEN

El presente trabajo expone como la burbuja inmobiliaria sufrida en España, así como unas deficitarias políticas públicas llevadas a cabo por los Ayuntamientos, han contribuido en gran medida a llevar a las Haciendas Locales españolas a la actual situación de crisis. Este estudio pone de manifiesto un acusado decremento de la recaudación por Impuestos Indirectos y de otros ingresos asociados con la actividad urbanística. Paralelamente, se ha detectado mediante el uso un "índice de rigidez" y el estudio del presupuesto de gastos, la creación de una estructura fija de gasto financiada en gran medida por ingresos no recurrentes procedentes de la actividad inmobiliaria. También se analiza la evolución del Remanente de Tesorería para gastos generales, pues es uno de los elementos más relevantes de la información que anualmente suministran las entidades locales. Su correcta redacción obliga a ser muy cuidadosos con la valoración de las partidas que lo integran, y en especial con la estimación del "dudoso cobro", por lo que analizaremos esta partida en detalle

PALABRAS CLAVE

Burbuja inmobiliaria, crisis, administración pública local, endeudamiento, ingresos urbanísticos, remanente de tesorería, disciplina presupuestaria.

ABSTRACT

This study shows how the real estate bubble and deficient public policies of the local administration has caused the actual crisis of the Spanish municipalities. This document illustrates that there has been a significant decrease in revenue from indirect taxes and other revenue pertaining to real estate activities. In parallel, we have studied the expenditure budget and we have used a "rigidity index", to detect the creation of a fixed structure of costs, financed largely by non-recurring incomes from the property activities. We also analyzed the evolution of the treasury surplus, because it is one of the most significant items in the information that local entities provide each year. We must be very careful with the assessment of the items that makes it up, in order to compose it correctly. The accounting of "possible bad debt", is especially difficult, so a detailed study will be structured.

KEYWORDS. Real Estate Bubble, crisis, local government, indebtedness, property incomes, treasury surplus, budgetary discipline.

1. INTRODUCCIÓN

Es costumbre ver en numerosos estudios la enumeración de varios factores que han sido determinantes para explicar la actual situación de “quiebra” en la que muchos municipios se encuentran en la actualidad. Entre ellas destacan las siguientes: A) deficiencias básicas en la organización territorial. B) Prestación de servicios voluntarios, o las mal llamadas competencias impropias. C) Crecimiento del sector público local y crecimiento del gasto municipal. D) Insuficiencia financiera. E) Falta de disciplina fiscal y presupuestaria.

EL presente trabajo pretende ir un paso más allá, y mediante un análisis pormenorizado de varios factores se trata de poner de relieve cómo, junto a algunos de los factores antes indicados, la estructura de ingresos, la falta de planificación financiera y la falta de rigor contable han jugado un papel fundamental en la actual situación financiera de los municipios.

Para la realización de este documento se han usado ratios, indicadores y otras variables explicativas del presupuesto, propuestas por diferentes organismos públicos y en diferentes estudios, como Montesinos Julvé (1993), Carrasco Díaz (1994), Cárcaba y García (2001 y 2003), Benito B. y Martínez I. (2002), Bastida Albadalejo y Benito B. (2005) y Farfán Pérez (2009), mientras que, para el análisis del Remanente de Tesorería para Gastos Generales (RTGG), se han complementado las anteriores publicaciones con las de Larráyoiz Ilundain (2001), Valle Torres, J.L. (2007), y Melero Balcázar (2009).

Salvo que se indique lo contrario, para este estudio no se han tenido en cuenta las diputaciones de régimen foral, así como los cabildos y consejos insulares, al considerar que por las competencias que asumen, al igual que por su estructura de ingresos y gastos, no son comparables con el resto de municipios y diputaciones en régimen común.

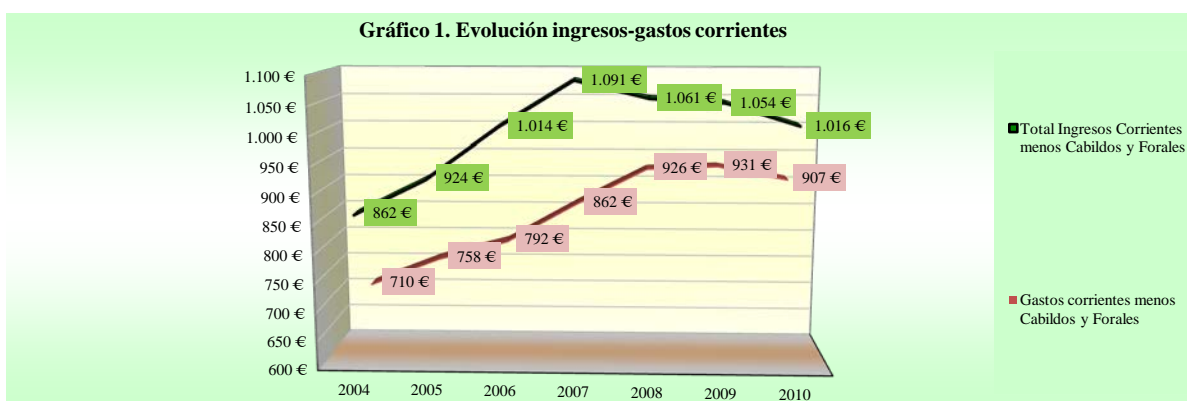
En 2009, existían en España 8.112 municipios, más 2 ciudades autónomas (Ceuta y Melilla). De estos el 83,94% se trata de municipios de menos de 5.000 habitantes, que agrupan a tan sólo el 12,89% de la población. Los problemas que podrían identificarse de esta atomización de las Entidades Locales (EE.LL) son dos: por un lado pueden provocar una carencia de dimensión y capacidad financiera suficientes para la

prestación de servicios, y por otro lado la insuficiencia de medios técnicos y humanos, que permitan una adecuada gestión presupuestaria, su correcta fiscalización y una adecuada de planificación financiera plurianual.

2. ANÁLISIS DE MAGNITUDES PRESUPUESTARIAS

2.1 Visión General. Ingresos y Gastos Corrientes

El gráfico 1 muestra como los ingresos corrientes han crecido en el periodo 2004-2010 cerca de un 18%, mientras que el gasto corriente lo ha hecho en un 28%. En el periodo 2005 a 2007, los ingresos corrientes experimentaron fuertes incrementos, motivados en mayor medida por la burbuja inmobiliaria, que afectaron a los ingresos directamente, a través de ingresos como Impuesto Sobre Construcciones, Instalaciones y Obras, en adelante ICIO, o los aprovechamientos urbanísticos, etc., e indirectamente, mediante el incremento del valor catastral de los inmuebles que provocaron fuertes incrementos en la recaudación del Impuesto sobre Bienes Inmuebles, en adelante IBI. A partir de 2007 y hasta 2010, los ingresos corrientes experimentaron un caída acumulada del 7%, mientras que los gastos corrientes estuvieron incrementándose hasta el ejercicio 2009, para descender tan sólo un 2,5% en el último ejercicio analizado, experimentando un crecimiento acumulado del 5,22%. En este sentido, podría presumirse que esta falta de acompasamiento de los gastos e ingresos, puede ser debida, en gran medida a, como se detallará más adelante, a que los ingresos extraordinarios derivados del periodo 2005-2008, se destinaron en su momento a crear diferentes estructuras fijas, que a su vez generaban nuevos y mayores gastos corrientes y recurrentes. Así este crecimiento no sostenible de los gastos, que prácticamente los iguala a los ingresos corrientes, ha expuesto a los municipios aún más a la crisis de liquidez actual, al volverse extremadamente sensibles a los decrementos de recaudación.



Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

2.2 Análisis de los ingresos

Se desprendía del gráfico anterior una visión muy general sobre la evolución de gastos e ingresos corrientes. Pero, ¿qué ingresos aumentaron? ¿Por qué? ¿En qué medida la fiscalidad local dependía del urbanismo? ¿En que se emplearon esos ingresos? A estas preguntas se tratará de ir dando respuesta en los siguientes apartados, comenzando el análisis con los ingresos, para luego analizar qué se financió con ellos, siempre tratando de relacionar los unos con los otros.

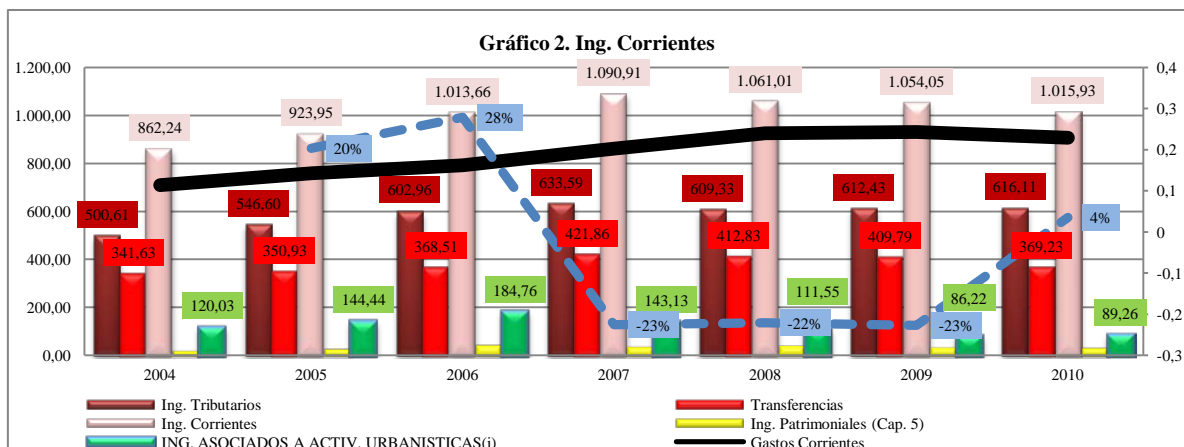
Del gráfico 2, se pueden sacar varias conclusiones. La primera, es que en todos los ejercicios, los ingresos corrientes cubrieron los gastos corrientes, al menos si sólo tenemos en cuenta Derechos Reconocidos Netos (DRN) y Obligaciones Reconocidas Netas (ORN). Por tanto, ¿a qué se deben los problemas de liquidez? Los gráficos 3 y 4 siguientes ayudarán a dar la respuesta.

También se observa que la dependencia de las transferencias corrientes sobre los ingresos corrientes se ha mantenido en torno al 40%. Sin embargo, en términos brutos, las mismas se incrementaron un 14% en 2007, para luego sufrir una permanente caída, hasta llegar en 2010 a niveles de 2006, como así ha sucedido también con los ingresos corrientes.

Los ingresos tributarios (Cap. 1 a 3 de ingresos) se han mostrado como los menos flexibles a la baja, pues mientras en época de bonanza crecieron a ritmos de entre el 5%-10% anual, su descenso acumulado en el periodo 2007-2010 ha sido de un 2,8%.

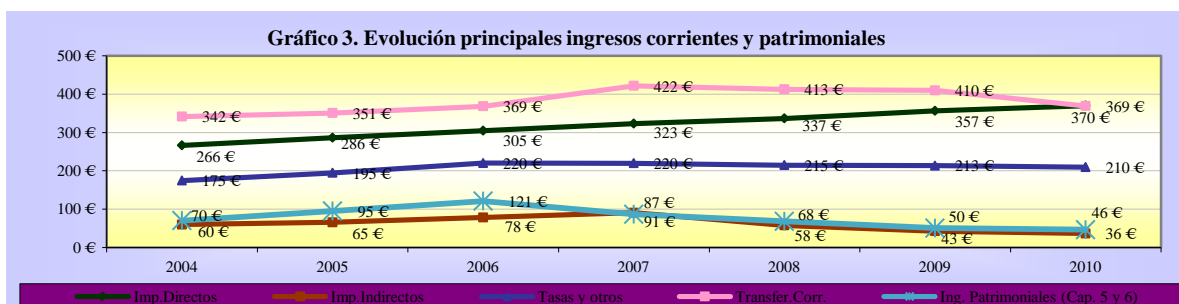
Los ingresos asociados a actividades urbanísticas aumentaron en el periodo de bonanza a tasas del 20-28%, para caer con igual fuerza en los inicios de la crisis, siendo uno de los principales artífices de la caída de los ingresos de las EE.LL. La dependencia sobre los ingresos corrientes de estos ingresos, alcanzó su máximo en 2006, con un 18%, frente al 8-9% actual.

Puede concluirse que, comparado con los ingresos asociados a actividades urbanísticas, la evolución del resto de ingresos ha sido moderada.



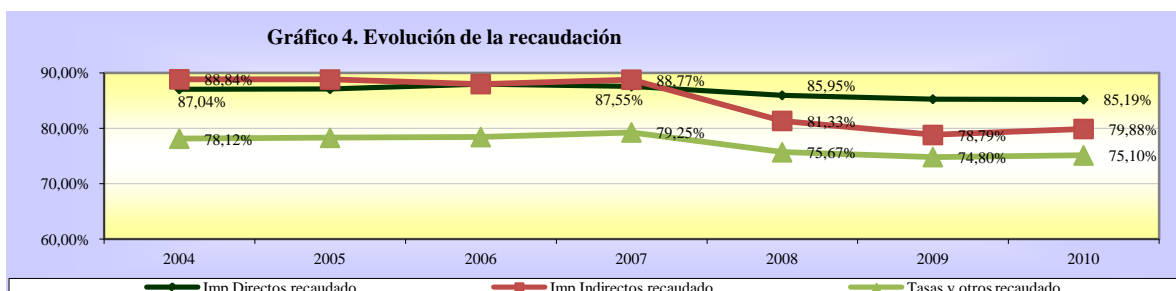
Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

El gráfico 3, permite analizar la diferente respuesta que los principales ingresos corrientes han tenido frente a la crisis, observándose las mayores caídas en ICIO e ingresos patrimoniales.



Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

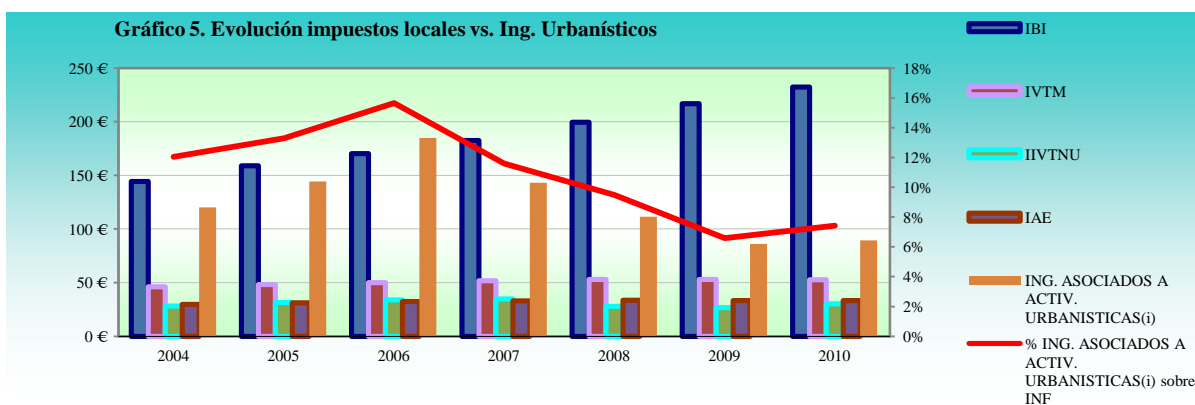
Se ponen de relieve a continuación, las evidentes mejoras que se pueden emprender en las Entidades Locales, especialmente en el ámbito de la recaudación. Obsérvese que la recaudación de las tasas estuvo siempre por debajo del 80%, mientras que la de los impuestos directos e indirectos rondaba el 90%. Con la llegada de la crisis, la recaudación se ha desplomado, agravando y generando graves problemas de liquidez. Una excepción a este desplome han sido los ingresos directos que han sido los que mejor la han soportado la crisis.



Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

2.3 Estructura de ingresos e ingresos asociados de actividades urbanísticas

Una vez más y entrando en detalle, se observa que el IBI, IVTM (Impuesto sobre vehículos de Tracción mecánica), e IAE (Impuesto sobre Actividades Económicas) son poco flexibles a la baja, y por tanto, sobre ellos ha de basarse la actividad ordinaria. La segunda es la importancia de los ingresos urbanísticosⁱ en el periodo 2004 a 2007, superando en 2006 incluso a los ingresos por IBI y suponiendo entre el 12 y el 15% de los Ingresos No Financieros (INF), para en el periodo 2007-2010 desplomarse un 38%, hasta situarse en el 7,43% de los INF de 2010, motivándose con ello, una de las principales causas de la insuficiencia financiera actual, tal como ya pudimos anticipar.



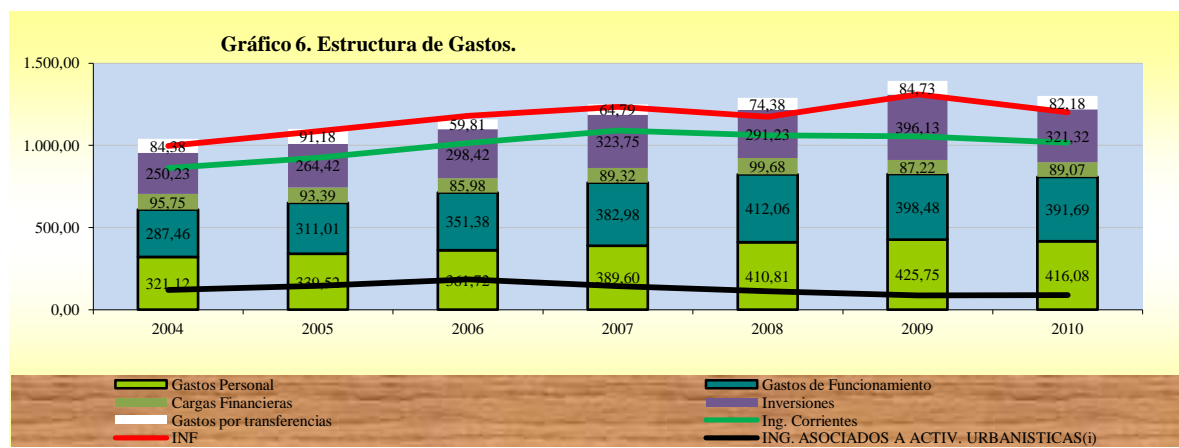
Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

2.4 Análisis de los gastos

Como ya se comentó en párrafos anteriores, mientras los ingresos corrientes cayeron un 7% en el periodo 2007-2010, los gastos no dejaron de incrementarse hasta el periodo 2009. Los gastos de personal crecieron a tasas constantes del 5-6%, con un incremento acumulado del 30%, mientras que los gastos de funcionamiento han experimentado un

incremento del 36% y las inversiones tuvieron un crecimiento moderado, salvo en 2009, cuyo incremento se disparó hasta al 36%, debido al Plan E.

Los gastos de personal y gastos de funcionamiento, comprometen la mayor parte del presupuesto, configurando a los municipios como prestadores netos de servicios, y han pasado de suponer el 71% de los ingresos corrientes de 2005 a aproximadamente el 80% en 2010.

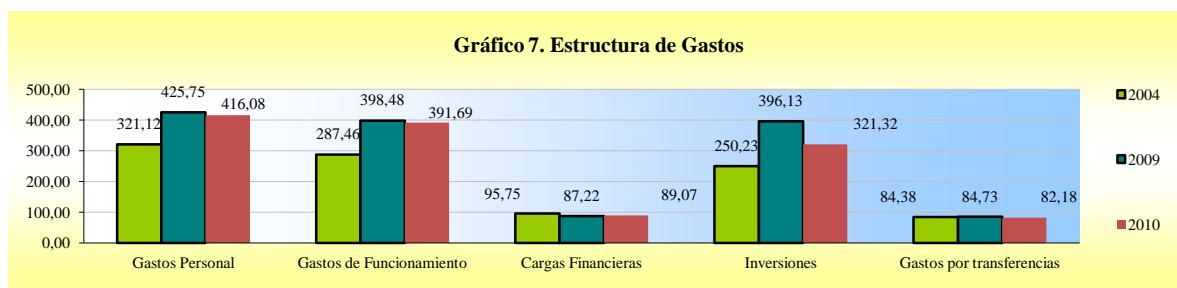


Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

Por tanto, sería correcto hablar de insuficiencia financiera de los municipios, matizando siempre que, para la estructura de gastos estructurales que se ha creado, sin que ello, necesariamente quiera decir sea o no adecuada. Materia que entra en un plano cualitativo que no se ha estudiado en detalle en este trabajo.

Indicar por otro lado que ha sido costumbre en los municipios el uso abusivo de la cuenta 413 Acreedores por operaciones pendientes de aplicar al presupuesto, donde de manera casi perenne se acumulaban obligaciones contraídas que no pasaban al presupuesto. Por primera vez en 2010, el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (MINHAP) ha cifrado este importe en aproximadamente 1.100 millones de euros, frente a los 9.750 millones de euros dispuestos del Fondo de financiación del pago a proveedores creado por el R.D.-ley 7/2012. También se desprende por las consultas realizadas y publicadas por el MINHAP, que se han acogido a este Fondo facturas que ni tan siquiera se encontraban contabilizadas, sino que literalmente se encontraban en los “cajones” de la administración, lo cual hace poner en cuarentena

muchos de los datos contables y presupuestarios analizados en este y otros estudios sobre la materia.

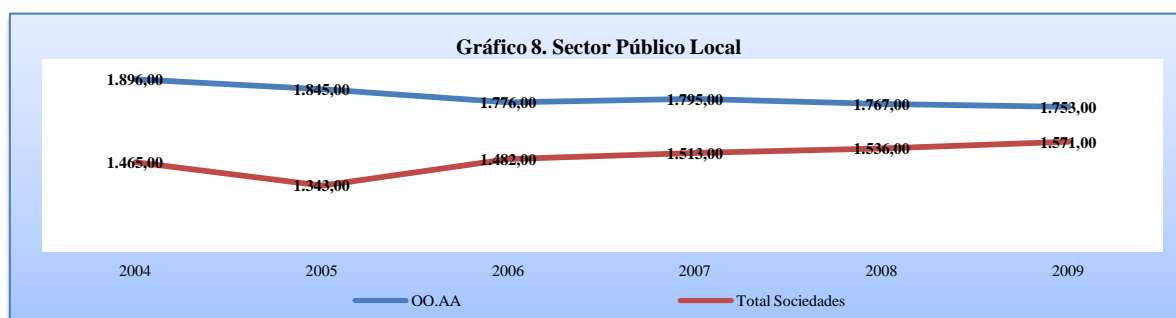


Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

En el periodo analizado se han creado 106 nuevas empresas con capital mayoritario o íntegramente en manos de las Administraciones Locales. En la actualidad, las empresas públicas locales, suponen más del 50% del sector público empresarial nacional, frente al 37% que suponen las empresas de ámbito autonómico. Al sector público empresarial local, habría que agregarle las 157 fundaciones que según el informe de la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE) “Sector Público Empresarial y Fundacional” existen, un 26% del total. Por otra parte, las EE.LL, emplean al 21% de los asalariados del sector público, según la Encuesta de población Activa (EPA) de 2010. Aunque se desconoce el número de empleados por administración y sector público empresarial, si que se desprende del informe “Cuentas de las Administraciones Públicas 2009”, de la IGAE, que los gastos de personal suponen el 17,3% del total de las diferentes Administraciones Públicas (AA.PP), que suma un total de 125.710 €mill. Se debe considerar que este informe se realiza en términos SEC95, por lo que deben entenderse incluidas las empresas definidas dentro de su ámbito subjetivo.

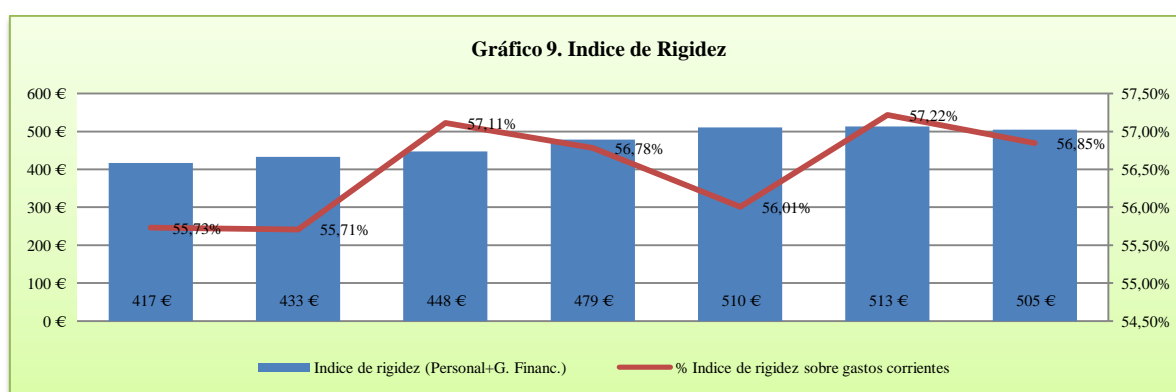
Es corriente para justificar el aumento de los gastos corrientes y del sector público empresarial, recurrir a la supuesta asunción de competencias de carácter no obligatorio. Si bien es cierto, que una poco clara delimitación de las competencias, ha convertido a las EE.LL en la “Administración Escoba”, no es menos cierto de que no hay un consenso sobre el importe que estos supone. Mientras estudios publicados por la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), “La situación de los ayuntamientos en España, sus carencias económicas y problemas de gestión: diagnóstico y propuestas en perspectiva europea” los sitúan en torno al 30%, otros publicados por el Instituto de Estudios Fiscales, “Los gastos no obligatorios en los

municipios de Madrid, Cataluña y Andalucía”, los sitúan en torno al 15%. Así que, no es posible realizar una cuantificación exacta sobre como afectan a la suficiencia financiera de los municipios.



Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

El índice de rigidez muestra la parte del presupuesto que nace ya comprometido para la administración, al tratarse de gastos de obligada atención, como son los gastos de personal, más los gastos financieros. Este índice ha crecido todos los años, principalmente debido al aumento de los gastos de personal, situándose en 2010 en el 57%.



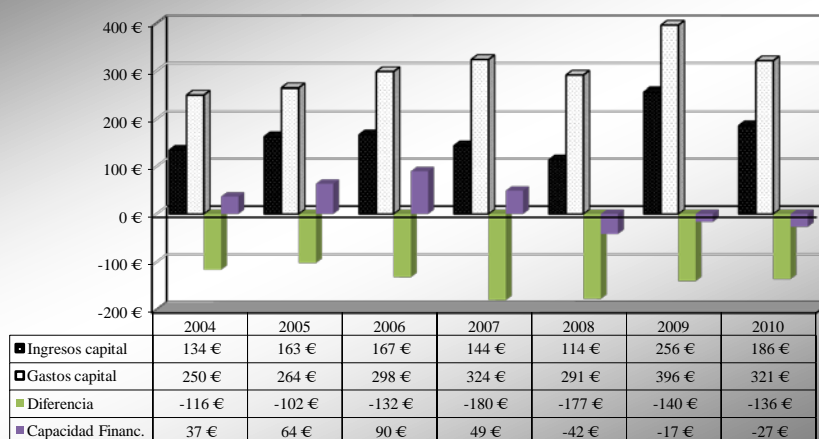
Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

2.5 Equilibrio Presupuestario

Mientras que los ingresos corrientes han experimentado un aterrizaje suave, distinto es si hablamos de la recaudación y por tanto de la gestión, los gastos de los municipios han experimentado en el periodo un incremento que a todas luces es exacerbado, y no parece que se hayan analizado las consecuencias a posteriori de determinadas aventuras llevadas a cabo en algunos municipios.

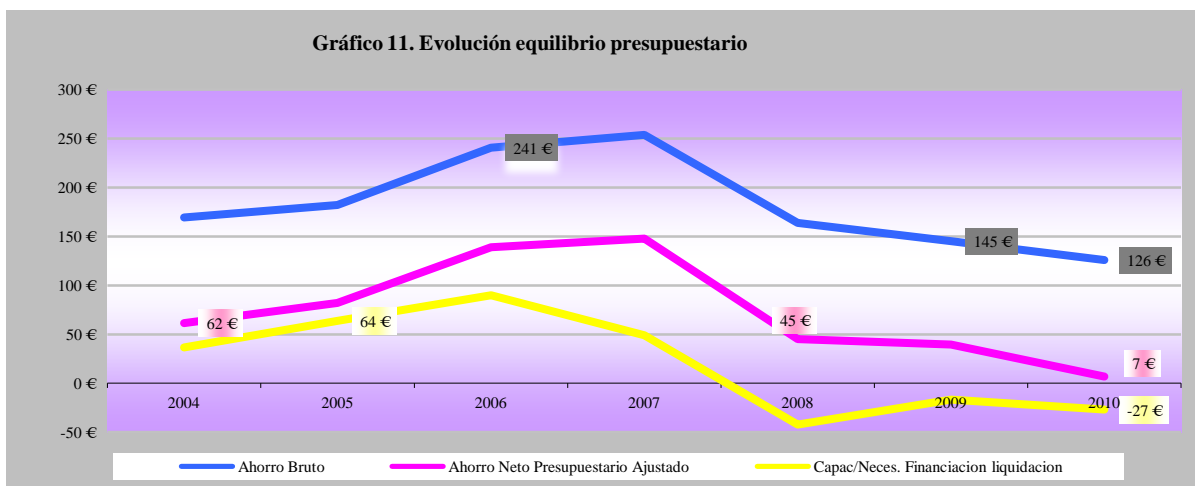
Esta evolución dispar de gastos e ingresos, así como la desaparición de los ingresos urbanísticos, provocan que ya desde 2008, los ayuntamientos presenten necesidades de financiación, antes de ajustes SEC, que se ha ido corrigiendo en el periodo 2009-2010, si bien, en el cómputo nacional, a 2011 las EE.LL son responsables de tan sólo el 0,8% de la Necesidad de financiación según el Protocolo de Déficit Excesivo (PDE) del Reino de España, cifrado en el 8,5% y recientemente revisado al 9,4%,

Gráfico 10. Evolución ingresos-gastos capital



Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

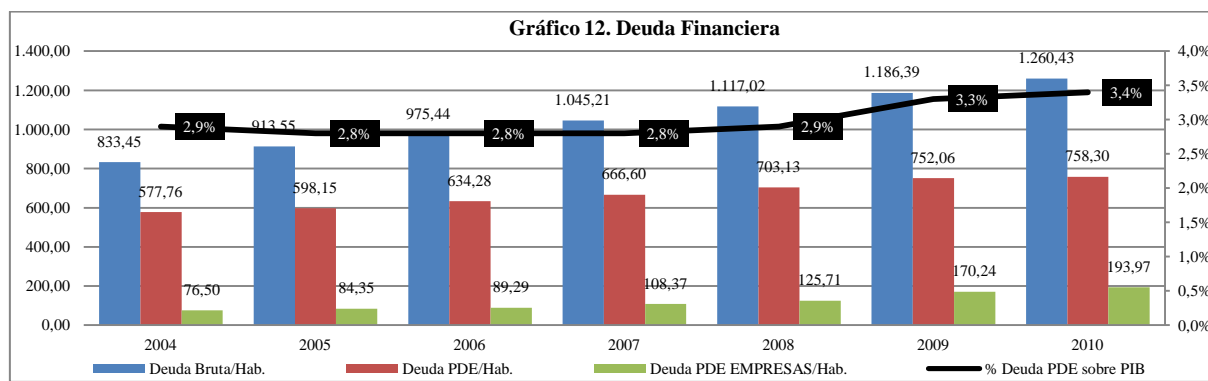
El Ahorro Neto indica la capacidad que tiene el municipio, para con sus ingresos corrientes, atender a los gastos corrientes y a las obligaciones financieras. Para calcularlo y con objeto de acercarlo un poco más a la realidad, se ha practicado un ajuste, no normalizado, aunque propuesto por algunos estudios, [Farfán (2009)] por el lado de los ingresos, descontando de estos aquellos ingresos con financiación afectada conocidos, como son las contribuciones especiales y aprovechamientos urbanísticos, del capítulo 3. La razón de este ajuste, es que dichos ingresos financiarán gastos que se recogen o recogerán en los capítulos de inversión, y por tanto, no gastos corrientes. Se observa como en los ejercicio 2009 y 2010, se sitúa próximo a 0, lo que unido a la caída de la recaudación de las principales figuras tributarias, aporta luz sobre los tremendos problemas de liquidez sobrevenidos.



Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

2.6 Análisis de la deuda

Como se indicaba en el gráfico 10, los ejercicios 2008 a 2010, liquidaron con necesidades de financiación. Necesidades que han sido financiadas en gran medida mediante deuda pública, como así refleja el incremento de esta en los ejercicios 2008-2010.



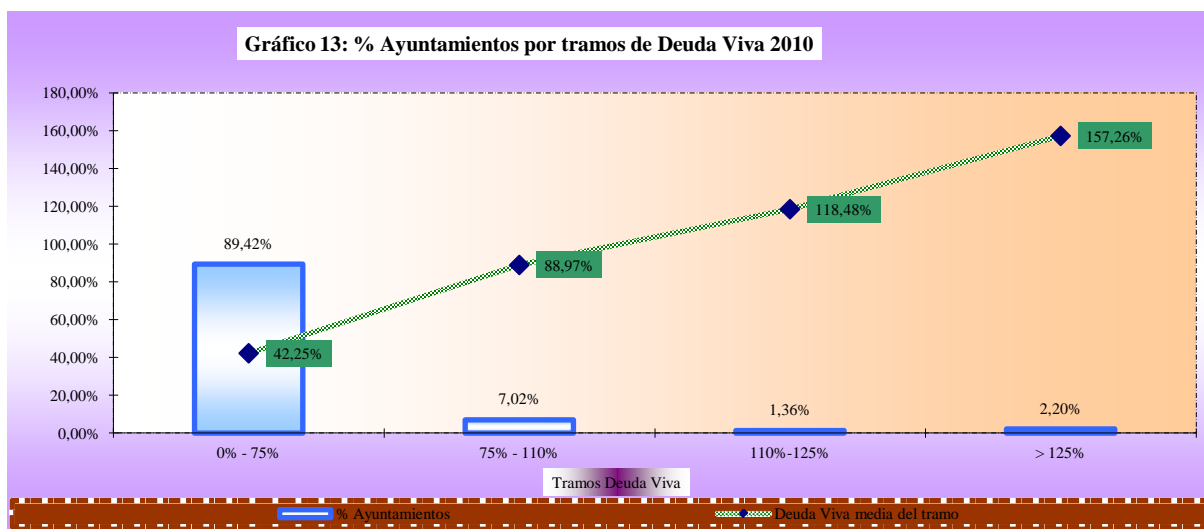
Fuente: Banco de España y Elaboración Propia

Cuando se habla de deuda, normalmente se refiere a la deuda según el Protocolo de Déficit Excesivo, aunque también podemos referirnos a un concepto más amplio de la misma, la Deuda referido en las Cuentas Financieras de la Economía Española. La diferencia entre lo que computa u otra, se refleja en la siguiente tabla:

Tabla 1: AA.PP: diferentes conceptos de endeudamiento Estructura porcentual 31.12.2010		
Instrumentos	Pasivos Totales	Deuda según PDE

Efectivo y Depósitos		0,4%	0,4%
Valores distintos de acciones	Valores en poder de las AA.PP	7,6%	
	Resto de valores (corto, medio y largo plazo)	65,6%	65,6%
Créditos no comerciales a largo plazo en poder de las AA.PP		2,1%	
Otros créditos no comerciales a largo plazo		12,1%	12,1%
Créditos no comerciales a corto plazo		1,0%	1,0%
Créditos comerciales y otros pasivos		11,2%	
% Respecto al total de pasivos		100,0%	79,1%
Fuente: Boletín Estadístico. Banco de España			

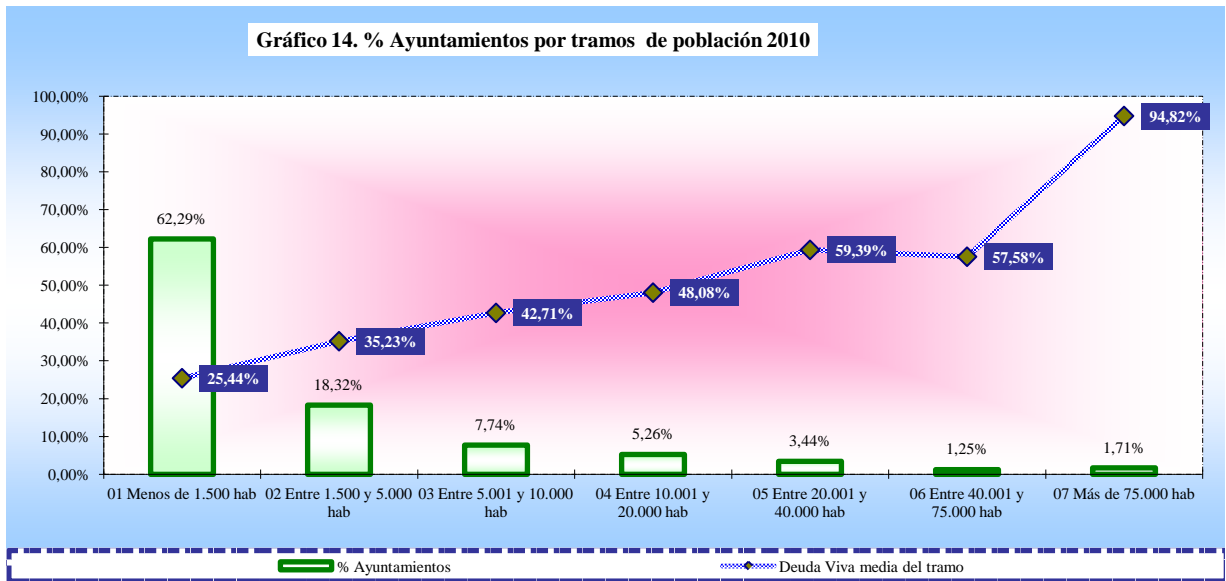
El problema de la deuda de los Ayuntamientos está muy localizado en unos pocos. Así el 89,42% de los municipios tienen una deuda viva sobre ingresos corrientes, según PDE, entre el 0%-75%, siendo la media de este estrato de un 42,55%. Tan sólo el 2,2% de los municipios, poseen una deuda superior al 125% de los ingresos corrientes.



Fuente: Banco de España y Elaboración Propia

Continuando con el análisis, se evidencia que tan sólo el 1,71% de los municipios tienen una población superior a 75.000 hab., y que son precisamente estos, los que mayor índice de endeudamiento poseen, situándose el ratio de endeudamiento en esta franja en el 94,82% de media. Por tanto, frente a las fuertes restricciones legales para acceder al

crédito, en especial las impuestas en estos dos últimos años, no parece ser este el principal problema del que adolecen la generalidad de los municipios españoles.

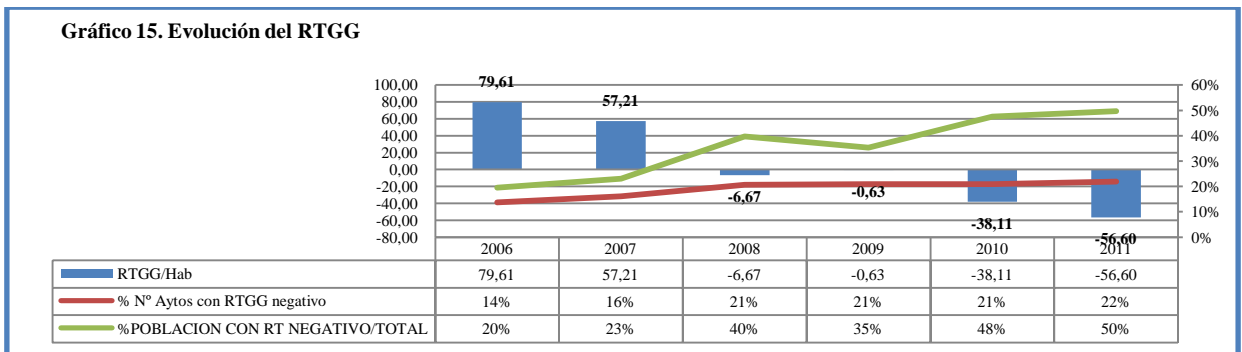


Fuente: Banco de España y Elaboración Propia

3. ANALISIS DEL REMANENTE DE TESORERÍA PARA GASTOS GENERALES (RTGG)

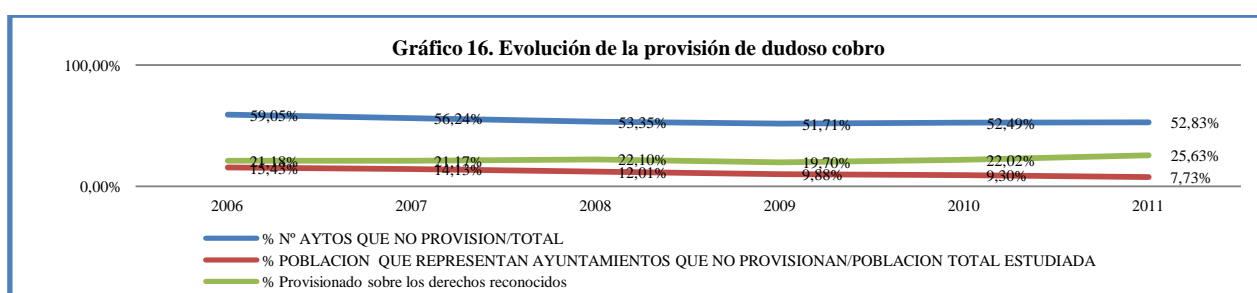
Se ha analizado el RTGG del periodo 2006-2011, debido a que la Instrucción de Contabilidad de la Administración Local (ICAL) de 2004, introduce importantes modificaciones respecto la ICAL 1990, entre ellas acerca del cálculo de esta magnitud.

Se observa la progresiva degradación del RTGG, hasta situarse en 2011 en -56 €/hab. Aunque en número, no son muchos los municipios con esta magnitud negativa, un 22%, sí que son importantes en cuanto a población, pues aglutinan al 50% de la población nacional.



Fuente: MINHAP y Elaboración Propia

Sin embargo, podrían ser más los Ayuntamientos con esta magnitud negativa, o incluso hay indicios de que supere los -56 €/hab., debido a una más que dudosa fiabilidad en el cálculo del RTGG y en especial, a la dudosa estimación de los saldos de dudoso cobro. En 2011, el 53% de los municipios no dotaban provisión alguna, aunque en tamaño representan al 7,73% de la población total, es decir, los municipios de menor dimensión, directamente no estiman esta magnitud. Así mismo sí que observamos que los derechos de cobro de difícil recaudación respecto a los derechos pendientes de cobro, apenas se ha movido en la horquilla del 21 al 25%, lo que contrasta con la fuerte caída de la recaudación que mostraba la gráfica 4.



Fuente: Banco de España y Elaboración Propia

4. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

Hay numerosos estudios y es “*vox pópuli*”, que los municipios a través de la estimación de los saldos de dudoso cobro, “acomodan” el RTGG a sus intereses, no reflejando en reiteradas ocasiones la imagen fiel de esta magnitud. Hemos de indicar que es de vital importancia un cálculo adecuado de este, por las consecuencias legales y presupuestarias, que afectan tanto a la capacidad de endeudamiento como a la gestión presupuestaria, pues es habitual, en caso de ser positivo, incorporarlo al presupuesto para financiar, en algunos casos “ficticiamente” nuevos y mayores gastos. Los órganos de fiscalización externa no son ajenos a este problema y en diferentes informes advierten sobre la infravaloración de las estimaciones de los saldos de dudoso cobro. Sírvase de ejemplo los siguientes informes publicados por la Cámara de Cuentas de Andalucía:

FECHA BOJA DE PUBLICACION	NOMBRE INFORME	PAG .	COMENTARIOS DE LA CÁMARA DE CUENTAS	EJERCICIOS FISCALIZADOS
01/03/2011	INFORME ANUAL DEL SECTOR PÚBLICO LOCAL ANDALUZ. 2007	11	El parlamento de Andalucía recomienda a los Ayuntamientos y Diputaciones: "Incrementar las provisiones.....por estimarse que las dotaciones anuales que se vienen haciendo son insuficientes....."	2007

24/02/2011	RENDICION DE CUENTAS DE DIPUTACIONES Y AYUNTAMIENTOS MAYORES DE 50.000 HAB. 2007	16	El parlamento de Andalucía recomienda a los Ayuntamientos y Diputaciones: "Incrementar las provisiones.....por estimarse que las dotaciones anuales que se vienen haciendo son insuficientes....."	2007
17/07/2006	INFORME ANUAL DEL SECTOR PÚBLICO LOCAL ANDALUZ. 2003	42	Se recomienda la consignación de una estimación de los saldos deudores de dudosa cobrabilidad en el cálculo del Remanente de Tesorería, ya que el no dotar la provisión podría reflejar un remanente sobrevalorado y provocar, como ausencia de la incorporación del Remanente al presupuesto del ejercicio posterior, una financiación	2003

			ficticia de gastos	
--	--	--	--------------------	--

Fuente: Cámara de Cuentas de Andalucía y Elaboración Propia

Si bien es competencia del pleno establecer entre otros, los criterios de provisión del dudoso cobro, debemos indicar que el artículo 7 de la Instrucción del Modelo Normal de Contabilidad, concreta que esta competencia debe de ejercerse “a propuesta del la Intervención”. Se propone una aplicación efectiva de la norma, y un mayor control efectivo de los órganos de fiscalización.

También se ha convertido en una práctica habitual en muchos municipios, el reconocimiento de obligaciones fuera de presupuesto, lo cual dificulta estimar la verdadera deuda de los municipios y su impacto en presupuesto. Ya la Ley 15/2010, de 15 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad, dispone en su artículo quinto, la obligatoriedad de que las EE.LL dispongan de un registro de facturas, y establece la obligación de elaborar un informe trimestral sobre las facturas pendientes de consignar en presupuesto. Se propone su aplicación efectiva.

Otro de los problemas de las EE.LL, ha sido la inexistente planificación presupuestaria, encuadrada en un marco presupuestario plurianual. La Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera (LOEPSF), transpone la directiva 2011/85/UE, sobre marcos presupuestarios, obligando a todas las administraciones públicas a remitir antes de 15 de marzo de cada año al MINHAP, sus marcos presupuestarios. Es nuestra opinión, que si esta medida se hace efectiva, junto a la regla de gasto, puede contribuir a una mayor reflexión y planificación de los presupuestos de

las EE.LL, así como una mejor planificación de las inversiones, para en fin derivar hacia un crecimiento sostenible.

Por último se realizan tres preguntas a las cuales no nos ha sido posible dar respuesta, y que invitamos a su reflexión, pues pensamos que pudieran ser determinantes para el futuro de las EE.LL, así como dar más respuestas acerca de cómo se ha llegado a la situación actual. El 27 de enero de 2010 se celebró la jornada “¿Pagamos lo que vale el agua?”, organizada por la asociación española de abastecimientos de agua y saneamiento, cuyas conclusiones publicadas fueron entre otras, que el precio del agua está muy por debajo de su coste, cubriendo apenas el 80% de los costes, y que esta situación es continuada. Nos preguntamos por tanto, ¿en qué medida se ha realizado o revisado un adecuado estudio de costes de las tasas, que garantice la adecuada financiación de estas? También sería de interés comprobar ¿Cómo ha evolucionado la plantilla de personal relacionado con funciones de intervención y control, respecto al resto de plantilla y al incremento del gasto? Y ¿Cuál es el verdadero impacto de las mal llamadas competencias impropias en el presupuesto de gastos, y en qué medida son necesarias?

5.- BIBLIOGRAFÍA

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ABASTECIMIENTOS DE AGUA Y SANEAMIENTO. Jornada de 27 de enero de 2010, “¿PAGAMOS LO QUE VALE EL AGUA?

Banco de España

BASTIDA ALBADALEJO, F. Y BENITO LÓPEZ, B. 2005. Análisis del endeudamiento en los ayuntamientos: un estudio empírico. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* (126): 613-635.

BENITO B. Y MARTÍNEZ I. 2002. Análisis de las Administraciones Públicas a través de indicadores financieros. *Revista de Contabilidad* 5(9): 21-55.

CÁMARA DE CUENTAS DE ANDALUCÍA.

CÁRCABA GARCÍA, A. 2003. Análisis financiero de las Entidades locales mediante el uso de indicadores. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* (118): 661-692.

CÁRCABA GARCÍA A. Y ÁLVAREZ PÉREZ, M. 2001. La calidad de la información contable en la Administración Local. *Revista Auditoría Pública* (25): 8-16.

CARRASCO DÍAZ, D. Y LÓPEZ HERNÁNDEZ, A. 1994. La información contable en el sector público: su enfoque para la administración local. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* (79): 463-480.

FARFÁN PÉREZ, J.M. Y VELASCO ZAPATA, A. 2009. Guía práctica para la planificación presupuestaria de las Entidades Locales: Diagnóstico económico-financiero y planes de saneamiento. Ed. Thomson Reuters.

FEMP (2006): La situación de los ayuntamientos en España, sus carencias económicas y problemas de gestión: diagnóstico y propuestas en perspectiva europea.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Encuesta de Población Activa 2010.

LARRÁYOZ ILUNDAIN, N.El cálculo de la provisión de dudoso cobro: una aplicación práctica. 2001. *Revista Auditoría Pública* (25): 50-56.

MELERO BALCÁZAR, A. 2009. El comodín de las Entidades Locales. Remanente de Tesorería. Historia, práctica y revisión. *Revista Auditoría Pública* (49): 99-110.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO. Sector Público Empresarial y Fundacional. Composición y estructura 2010.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. SUBDIRECCIÓN GENERAL DE COORDINACIÓN ECONÓMICA Y LOCAL.

MONTESINOS JULVÉ, V. 1993. Análisis de la información contable pública. Revista Española de Financiación y Contabilidad (76): 684-722.

Orden EHA / 4041 /2004, de 23 de noviembre , por la que se aprueba la instrucción del modelo normal de contabilidad local. (BOE de 9 de diciembre de 2004)

Orden de 17 de julio de 1990 por la que se aprueba la instrucción de contabilidad para la administración local. (BOE de 23 de julio 1990)

Reglamento (CE) nº 2223/96 del Consejo, del 25 de junio de 1996, relativo al sistema de cuentas nacionales y regionales de la Comunidad

R.D.leg. 2/2004, de 5 de marzo, que aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales.

R.D.ley 7/2012, de 9 de marzo, por el que se crea el Fondo para la financiación de los pagos a proveedores

TRÁNCHEZ J. M. Y OTROS. 2011. Los gastos no obligatorios en los municipios de Madrid, Cataluña y Andalucía. Instituto de Estudios Fiscales. Doc. 25/2011.

VALLE TORRES, J.L. 2007. El Remanente de Tesorería. Un Estudio Integral. Ed. CEMCI

¹ Se incluyen del capítulo 2 de ingresos el ICIO, del capítulo 3, las tasas por licencias urbanísticas, cuotas de urbanización y aprovechamientos urbanísticos, del capítulo 5, los ingresos patrimoniales por concesiones y aprovechamientos especiales (en puridad habría que incluir sólo los aprovechamientos especiales) y del capítulo 6, las enajenaciones por terrenos

**¿POLÍTICAS DE AJUSTE? REFLEXIONES SOBRE EL INMOVILISMO
DE LA POLÍTICA ECONÓMICA**

Santiago Sánchez López
Profesor. Universidad Católica de Ávila
santiago.sanchez@ucavila.es

Enrique Sánchez Solano
Profesor. Universidad Católica de Ávila
enrique.sanchez@ucavila.es

RESUMEN

En la presente comunicación tratamos de reflexionar sobre algunos de los aspectos más relevantes que están caracterizando la política económica europea actual y, en particular, el caso español. Analizamos los principales instrumentos de las llamadas políticas de austeridad, así como la incidencia de las directrices procedentes de las instituciones comunitarias en los resultados de las políticas económicas nacionales. Todo ello conlleva un inmovilismo intencionado en la dirección marcada en la política económica, consecuencia de la falta de un verdadero debate político y público.

PALABRAS CLAVE

Crisis económica, política de austeridad, consolidación fiscal, principio de Subsidiariedad, riesgo moral.

ABSTRACT

In this paper we try to reflect on some of the most important aspects that are characterizing the current European economic policy and, in particular, the Spanish case. We analyze the main instruments calls austerity policies, and the impact of the guidelines from the EU institutions in the results of national economic policies. This involves a deliberate inaction in the direction marked in economic policy, because of the lack of a real political and public debate.

KEYWORDS

Economic crisis, austerity policy, Fiscal consolidation, principle of subsidiarity, moral hazard.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, especialmente a raíz de los rescates financieros de algunas de las economías de los países de la Eurozona, los programas de austeridad y de ajuste económico son un tema habitual y recurrente en la esfera política, académica, así como en los diferentes medios de comunicación.

El desatino en la utilización de los instrumentos de política económica adecuados --que es consecuencia directa de un diagnóstico incompleto de las causas que han originado la gran crisis financiera y económica que estamos padeciendo-- están resultando ineficaces para sanear las cuentas públicas y mejorar sustancialmente el entorno macroeconómico de los países afectados, lo que está produciendo un creciente malestar en los ciudadanos.

En el presente artículo pretendemos reflexionar sobre las políticas de ajuste que se vienen aplicando, en qué consisten y cuáles son sus efectos sobre la actividad económica. Asimismo, reflexionamos sobre las debilidades del sistema institucional español y comunitario, cuyas reformas parecen necesarias para encarar adecuadamente la salida a la crisis económica actual.

1. POLÍTICAS DE AJUSTE: POLÍTICAS DE AUSTERIDAD

Diferentes ilustres economistas vienen criticando severamente las políticas aplicadas por algunos países europeos. Así, por ejemplo, P. Krugman, Nobel de Economía 2008, habla de «locura de la austeridad europea» o «suicidio económico de Europa». Indica que «los problemas fiscales españoles son una consecuencia de su depresión, no su causa» así como que «Europa ha tenido varios años de experiencia con programas de austeridad rigurosos, y los resultados son exactamente lo que los estudiantes de historia les dirían que pasaría: semejantes programas sumen a las economías deprimidas en una depresión aún más profunda». Y en su lugar qué soluciones plantea para Europa y España: «Europa necesita más políticas monetarias expansionistas, en forma de buena disposición --una buena disposición anunciada-- por parte del Banco Central Europeo para aceptar una inflación algo más elevada; necesita más políticas fiscales

expansionistas, en forma de presupuestos en Alemania que contrarresten la austeridad en España y en otros países en apuros de la periferia europea (...)»¹

De forma similar se manifiesta Eric Maskin, Nobel de Economía 2007. «Al recortar gastos, España hace justo lo contrario de lo debido». «(...)Y es que en tiempos de alto desempleo y bajo crecimiento no es buena idea recortar gastos. Hay que hacer lo contrario. A lo mejor no había otra salida política, pero ya no se trata de una elección económica²».

2. POLÍTICAS DE AUSTRERIDAD: ¿DE QUÉ ESTAMOS HABLANDO?

Ahora bien, parece conveniente antes de valorar las políticas que se están llevando a cabo en Europa y en España definir de forma precisa de qué estamos hablando. Cuando mencionamos de forma tan reiterada políticas de austeridad ¿entendemos todos lo mismo por dicho término? Podemos clasificar en tres tipos las políticas que se están proponiendo actualmente para hacer frente al elevado nivel de déficit público y deuda pública:

1. **Vía ingresos.** Mediante el aumento de los ingresos públicos incrementando la presión fiscal.
2. **Vía gasto.** Por medio de la reducción del gasto público.
3. Una **combinación** de las dos anteriores.

España, al igual que otros países europeos, han optado por la primera opción, incrementando enormemente el esfuerzo fiscal, situándose a la cabeza de la Eurozona. Así, en el último año (primer año de Gobierno de Rajoy) en España se ha creado o incrementado casi una treintena de impuestos, siendo el mayor incremento impositivo llevado a cabo en todo el periodo de la democracia española.

Sin embargo, llama la atención que, tanto en los medios de comunicación, como en el ámbito académico se denomina –habitualmente para criticarlas– políticas de austeridad

¹ *El País*, 27-09-2012

² *El País*, 14-11-2010

a políticas donde la austeridad brilla por su ausencia. Una política para poder ser calificada de austera implica, necesariamente, una reducción del nivel de gasto que permita acercarse paulatinamente al equilibrio presupuestario o, al menos, a un nivel de déficit asumible. Sin duda, el tipo de gasto que debe reducirse será todo aquel gasto superfluo o no relevante, que no tenga el carácter de primera necesidad o estratégico para el desarrollo económico. Es decir, en el caso de España sería el caso del enorme volumen de gasto asociado con el inadecuado desarrollo del estado autonómico, así como del sobredimensionamiento del sector público. Por lo tanto, en ningún caso sería inevitable reducir las partidas presupuestarias pertenecientes a ámbitos tan sensibles como, por ejemplo, educación, sanidad o investigación³.

Habitualmente los economistas nekeynesianos parten de varios planteamientos «axiomáticos»: 1) Todo gasto público está justificado para incrementar la actividad económica, sin prestar ninguna atención a la eficacia y eficiencia del mismo. 2) Cualquier nivel de gasto está justificado, independiente del nivel de partida del déficit y deuda públicos⁴. 3) Es crucial el nivel de consumo, sin prestar importancia –incluso despreciándolo– el nivel de ahorro. Por todo ello, no es difícil explicarse por qué hay tantos seguidores (casi rozan la unanimidad) de los postulados keynesianos entre la clase política.

Un creciente número de estudios concluyen que la consolidación fiscal tiene a largo plazo efectos no keynesianos sobre el PIB mediante el aumento del empleo, el consumo y la inversión. Sin embargo, los resultados son dispares en cuanto a los efectos de la consolidación fiscal en el corto plazo⁵. No obstante, para minimizar en el corto plazo los

³Téngase en cuenta que incluso en circunstancias donde se estuviera produciendo una ineficiente asignación de recursos en dichos ámbitos tan sensibles para el bienestar económico y social, sería factible reducir las partidas de gasto sin que se vieran mermados los servicios prestados.

⁴Parece razonable pensar que los efectos macroeconómicos no pueden ser iguales a la hora de aplicar una política fiscal expansiva en un contexto económico, por ejemplo, con un déficit público del 1-2% al y un nivel de deuda pública del 30-35% respecto del PIB, que en un contexto de déficit de 10% y un nivel de endeudamiento cercano al 100%, lo que implica un fuerte incremento de la carga financiera para el Estado, incremento que podría llegar a ser inasumible.

⁵ Puede consultarse una amplia revisión de la literatura económica en FMI (2010). «¿Serán dolorosos los efectos macroeconómicos de la consolidación fiscal?» *Perspectivas de la economía mundial*, octubre. pp. 103-137.

posibles efectos contractivos o incluso lograr efectos expansivos, es fundamental que reducciones del déficit estén basadas en el gasto en vez de en impuestos, el nivel de déficit y endeudamiento inicial, el número de economías del entorno que se encuentran sumidas en planes similares, etc. De hecho, en un contexto como el actual, con elevados niveles de endeudamiento público –que, no debemos olvidar que, en el caso de no pocos países comunitarios, son previos al inicio de la crisis actual– debemos tener presente indican que niveles de deuda pública cercanos al 90% del PIB pueden considerarse como críticos ya que los costes que acarrea son muy elevados al no comportarse de forma lineal conforme aumenta el volumen de la deuda (Reinhart y Rogoff, 2010).

3. ¿LA POLÍTICA DE AUSTERIDAD ESPAÑOLA?

En el caso español, las medidas que vienen adoptando, tanto el gobierno actual de Mariano Rajoy, como el de su antecesor, Rodríguez Zapatero, se centran en subidas impositivas y escasamente en reducciones del gasto público⁶. Así, en el año 2012, primero del gobierno de Rajoy, se han creado o incrementado casi una treintena de figuras impositivas, sin duda, la mayor en el periodo moderno de la economía española.

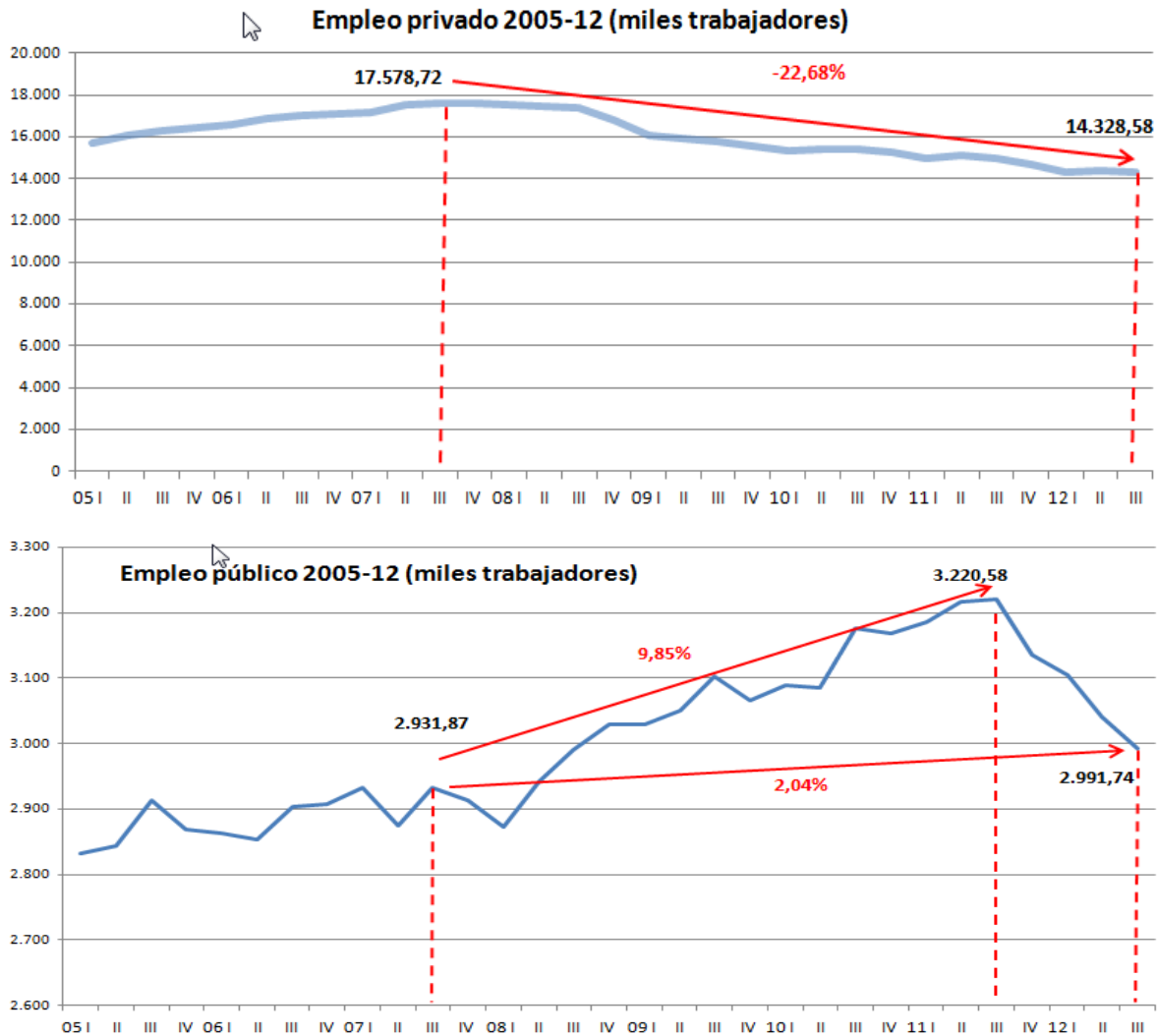
En este sentido, es necesario hacer un seguimiento de cómo se pueda comportar la recaudación impositiva así como la economía sumergida, la cual es muy probable que repunte (a pesar de las medidas antifraude implantadas recientemente) habida cuenta del fuerte incremento del esfuerzo fiscal y de la falta de acceso al crédito.

Es preocupante ver la incapacidad de las medidas de la política económica para atraer y retener capital habida cuenta de las medidas que se han implantado recientemente como es el caso de la amnistía fiscal o la propuesta de «venta» de permisos de residencia a compradores extranjeros de viviendas de importes iguales o superiores a 160.000 €
A esto debemos sumar la incapacidad y falta de voluntad del Gobierno por reducir adecuadamente el nivel de gasto, abordando cuestiones tales como el derroche público en los ámbitos nacional, autonómico y municipal, tales como las subvenciones

⁶ Las reducciones del gasto público durante el mandato de Rodríguez Zapatero fueron prácticamente inexistentes. Por su parte, el gobierno de Rajoy está acometiendo reducciones del gasto público que son, a todas luces insuficientes, principalmente debido a la falta de voluntad por acometer reformas esenciales relativas a los partidos políticos, administración pública y descentralización territorial.

cuantiosas a partidos políticos, sindicatos y patronal; el mantenimiento de embajadas en el extranjero de comunidades autónomas; las muy deficitarias televisiones públicas⁷, o el empleo público, el cual, salvo en el último año donde se ha iniciado una importante reducción de la contratación temporal, ha experimentado un crecimiento en los cinco años de crisis económica (gráfico 1).

Gráfico nº 1. Evolución del empleo público y privado español (2005-2012).



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la EPA, INE.

Lo más llamativo e indignante de todo es que este gran volumen de gasto público no se corresponde, en gran medida, con partidas de gasto indudablemente pertenecientes al

⁷ No hay comunidad autónoma que se precie que no disponga de televisión pública e, incluso, en varios casos, no se trata de una sino de varias (hasta la media docena).

Estado del Bienestar –razón por la que se justifica insistentemente la necesidad de mantener o incrementar el gasto público– como es la atención a los millones de personas que están siendo atendidas, no por las administraciones públicas, sino por entidades privadas sin ánimo de lucro tales como Cáritas o Banco de Alimentos.

4. LA POLÍTICA DE AUSTRERIDAD EN EL SECTOR PRIVADO

Uno de los aspectos claves a analizar en esta crisis, es sin duda el reparto de los esfuerzos y los ajustes en la sociedad. Las políticas de austeridad han tenido claro reflejo en el comportamiento del sector privado, protagonista de este proceso, sin que se haya visto acompañado por el sector público. Se trata de un proceso que se ha caracterizado principalmente por una disminución de la riqueza neta de los hogares españoles, un descenso en la renta disponible, el ajuste de los costes laborales, y un proceso de paulatino desapalancamiento de empresas y familias, incidiendo gravemente en este aspecto, el comportamiento y la toma de decisiones en las entidades financieras.

Hasta ahora, la prioridad planteada desde el gobierno español ha sido la reducción del déficit público, principalmente mediante el incremento de impuestos y moderados ajustes del gasto público. Ante esto, empresas y familias iniciaron hace meses un proceso de desapalancamiento progresivo, encomiable, digno de admiración y, por otra parte, imprescindible. Este ajuste sigue sin producirse en las administraciones públicas. El hecho diferencial en esta situación, es que la deuda privada se contrae libremente. La deuda pública no. Incluso se ha llegado a manifestar con ligereza, que el dinero público no es de nadie. Eso sí, la ruina provocada por el exceso de deuda pública se socializa y empobrece a un país.

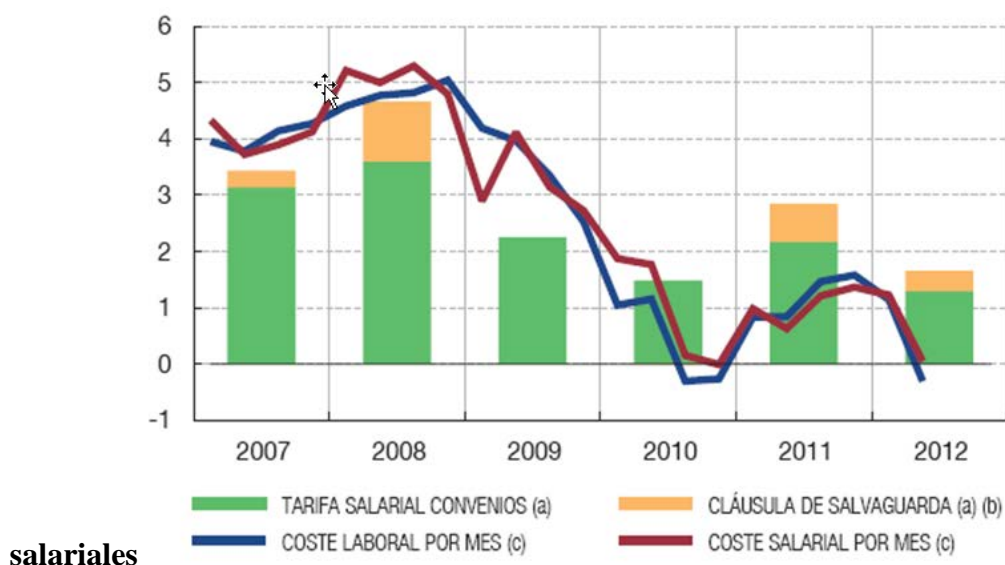
Al mismo tiempo, el mercado inmobiliario sigue ajustándose, encontrándonos en la actualidad a niveles de 2004 en cuanto a nivel de precios se refiere. Este ajuste todavía no ha concluido, pues a los efectos de la reestructuración financiera hay que añadir los efectos sociales. Estos podemos concretarlos en el envejecimiento progresivo de la población y la emigración de una cantidad importante y creciente de mano de obra cualificada, principalmente jóvenes españoles.

Además de estos factores, los costes laborales y, por lo tanto, la competitividad ligada al nivel de empleo se han visto afectados durante esta crisis. Durante los años previos al estallido de la crisis, la evolución de los costes laborales había sido creciente en un mercado caracterizado por la rigidez. La regulación del mercado de trabajo arrastraba graves deficiencias, que en parte se han podido empezar a resolver con la reciente reforma laboral aprobada por el gobierno, aún con margen de mejora. La evolución desde el 2008 refleja una tendencia descendente en los costes salariales, incidiendo en una mejora competitiva de las empresas del sector privado.

Los mercados financieros y el círculo vicioso estado-deuda-banca

Uno de los efectos más negativos que está generando la crisis financiera, y que incide especialmente en la viabilidad de los proyectos empresariales, es el círculo vicioso de estado-deuda-sector financiero. La vinculación e interdependencia que existe entre estos elementos, cotiza todos los días en nuestra prima de riesgo, y en los valores del sector financiero de la Bolsa, generando una gran desconfianza en los mercados.

Gráfico nº 2. Indicadores



Fuente: Banco de España

Desde el año 2000 nuestro crecimiento se ha gestado en gran parte a base de deuda. Si excluimos el efecto de la deuda, el crecimiento de España durante la gestación de la burbuja fue muy bajo. Tras el estallido de la crisis financiera, desde el 2010 hemos disfrazado un nuevo periodo de gasto limitado con la palabra austeridad. Sirva como

claro ejemplo de ello los recientemente aprobados Presupuestos Generales del Estado de 2013.

La rueda de endeudamiento resulta muy difícil de romper, especialmente cuando los compromisos del mantenimiento del actual sistema del bienestar y de las duplicidades de las administraciones públicas resultan tan exigentes. Resulta todavía más alarmante si contamos con las empresas públicas, que han acumulado casi 55.000 millones de euros de deuda, repartidos entre edificios no funcionales, aeropuertos, etc., es decir, en inversiones no productivas, no rentables y no sociales.

Cuando se constata que todos los excesos no se pueden financiar con el crecimiento esperado, lo fácil resulta pensar que se pagará con fondos procedentes del extranjero, y cuando estos resultan insuficientes, se acude a la vía de los impuestos, y cuando la carga fiscal incide sobre las clases medias y sobre los generadores de empleo (pymes y autónomos) se recauda menos de lo previsto. Los responsables económicos deberían tener en cuenta, que estamos próximos a que las nuevas unidades de deuda provoquen más desempleo e incidan en el riesgo país al incrementar las posibilidades de *default*. Por lo tanto, la disminución del déficit público, y su reducción a medio y corto plazo es imprescindible para la que se normalice el acceso de las familias y empresas al crédito y se recupere la confianza de los mercados financieros.

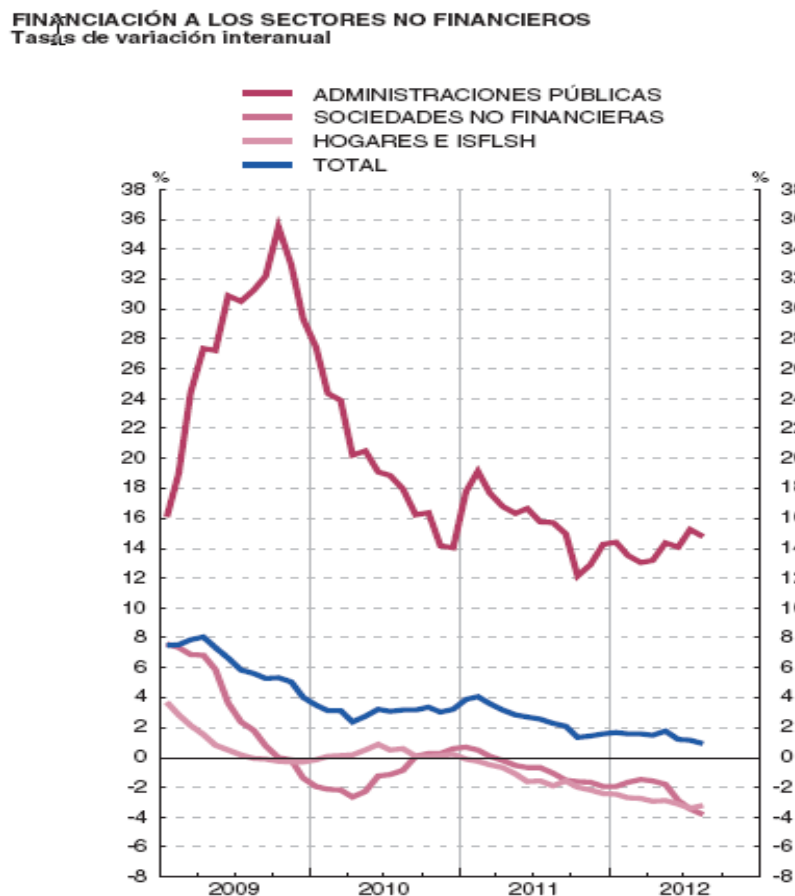
La confianza de los mercados en las entidades financieras se ha debilitado mucho, en parte por su exposición al ladrillo, y por otra parte, ha entrado en juego un nuevo factor añadido, la mezcla entre la deuda pública y las entidades financieras. Esta situación está provocando importantes distorsiones y efectos indirectos sobre las economías familiares, trabajadores autónomos y pymes.

El porcentaje que las entidades financieras representan entre los tenedores de deuda pública, cada vez es mayor. De hecho la deuda pública representa un porcentaje del 34% en el balance de las entidades financieras. Si los recursos limitados que éstas tienen, se destinan a comprar deuda pública en lugar de orientarse hacia la actividad natural de la banca, la concesión de crédito, se genera un *credit crunch* que afecta directamente al sector privado.

Este círculo vicioso formado por el estado–deuda–entidades financieras está generando un fuerte efecto expulsión. El crédito al sector público se ha visto multiplicado, mientras se hunde el acceso al mismo de empresas y familias (gráfico nº 3). Y aquellas que lo consiguen, lo hacen a costes cada vez más elevados. Si el estado sigue acaparando recursos y crédito, el riesgo de que las empresas sigan disminuyendo sus inversiones es muy grave. Si además añadimos el incremento del esfuerzo fiscal, la situación se convierte en asfixiante; justo en unos momentos en los que precisamos de la iniciativa empresarial, auténtica generadora de valor añadido y del empleo en España.

La generación de recursos que nos va a exigir el nivel de endeudamiento sobre el PIB que se prevé para los próximos años, el pago de los intereses de la deuda (especialmente en el largo plazo) y el mantenimiento del estado del bienestar va a ser muy alta.

Gráfico nº 3. Financiación a los sectores no financieros.



Fuente: Banco de España.

5. LA POLÍTICA DE AUSTRERIDAD DE LA UE

En lo que respecta a las políticas diseñadas por otros gobiernos europeos, así como las recomendaciones o cláusulas impuestas en el caso de los países que han sido rescatados con fondos comunitarios, se centran, al igual que en el caso español, en las medidas destinadas a reducir el déficit presupuestario por la vía de los ingresos, incrementando o creando nuevas figuras impositivas. Asimismo, en los casos en los que se plantean recortes de gasto público, las partidas elegidas suelen afectar directamente a la población de renta media o baja (pensiones, educación, sanidad,...) pero rara vez al verdadero problema y cáncer de estas economías como suele ser la mastodónica estructura política y funcionarial lo que, además de dificultar enormemente alcanzar los objetivos inicialmente fijados, es socialmente injusto y provoca indignación en la ciudadanía.

Ante esta incapacidad para atajar el problema galopante del déficit y gasto público en buena parte de los países comunitarios se optan por soluciones cortoplacistas pero que, a medio y largo plazo, pueden tener consecuencias no deseadas. Éste puede ser el caso de algunos de los países emergentes que, no sólo no se han visto apenas afectados por la crisis financiera mundial, sino que están sacando importantes réditos a esta situación dado su buena situación financiera, así como por beneficiarse desde hace años de la importante evolución alcista de los mercados de materias primas y del importante avance en sus procesos de industrialización. Esta situación está propiciando un balón de oxígeno para buena parte de los países desarrollados en la medida en que están consiguiendo financiación en forma de inversiones directas (cuadro nº1) o a través de la compra de deuda pública, situándose los países BRIC entre los principales acreedores de las economías desarrolladas. Sin duda, este hecho que en otras circunstancias no pasaría de ser una consecuencia deseable del creciente movimiento de capitales propio del proceso de mundialización actual si no fuera porque varios de estos países son pseudodemocracias cuando no tienen directamente sistemas políticos totalitarismos.

Por otra parte, la situación por la que atraviesa la UE y, en particular, España, debería obligar a los dirigentes políticos a reflexionar sobre el modelo de organización política. En este sentido, es necesario que se preste una especial atención al principio de subsidiariedad, referente de la UE. Este principio trata de garantizar que las decisiones

se tomen lo más cerca posible del ciudadano. En el ámbito comunitario, significa que, salvo en aquellos ámbitos en los que tiene competencia exclusiva, la UE sólo interviene en la medida que las entidades de niveles inferiores (Estados, regiones y municipios) no tengan la capacidad suficiente para hacerlo de forma eficiente. En el caso de la UE, este principio queda explícitamente recogido a partir del Tratado de Maastricht, aunque ya implícitamente se venía utilizando tiempo atrás⁸.

Cuadro nº 1. Entradas y salidas del stock de inversiones directas en el exterior.

Inward and outward foreign direct investment stock, annual

UNCTADstat

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Developing economies	inward	2.712.819,74	3.355.030,96	4.487.488,82	4.214.287,18	5.120.181,85	6.256.066,30	6.625.031,74
	outward	1.360.935,31	1.837.998,48	2.517.784,72	2.463.068,85	2.834.914,49	3.313.807,65	3.705.410,35
Transition economies	inward	272.775,35	394.995,45	675.342,33	424.267,29	624.121,25	759.686,88	757.264,22
	outward	152.094,93	222.869,58	387.736,19	231.361,86	338.399,48	406.410,60	407.114,81
Developed economies	inward	8.577.412,39	10.550.382,44	12.738.241,92	10.812.730,31	12.296.706,05	12.890.908,51	13.055.902,77
	outward	10.951.816,60	13.636.336,28	16.367.069,90	13.648.378,21	16.152.431,67	17.144.627,83	17.055.963,51
China	inward	272.094,00	292.559,00	327.087,00	378.083,00	473.083,00	587.817,00	711.802,00
	outward	57.205,62	73.330,00	95.798,86	147.948,86	229.600,00	298.411,00	365.981,00
Russian Federation	inward	180.228,00	265.873,00	491.052,00	215.755,00	378.837,00	490.560,00	457.474,00
	outward	146.679,00	216.474,00	370.129,00	205.547,00	306.542,00	366.301,00	362.101,00
Saudi Arabia	inward	33.535,00	50.659,00	73.479,73	110.200,00	142.300,00	170.450,00	186.850,00
	outward	7.551,80	17.205,21	17.047,47	20.444,00	22.621,33	26.528,00	29.970,13
Spain	inward	384.538,48	461.527,53	585.857,33	588.900,90	632.246,16	640.806,46	634.531,97
	outward	305.426,61	436.068,50	582.056,45	590.693,56	625.799,20	651.322,02	640.311,74
Germany	inward	476.011,39	591.459,78	695.497,73	667.748,48	701.186,33	698.203,21	713.705,69
	outward	927.488,55	1.081.315,58	1.331.750,83	1.326.992,29	1.412.389,16	1.436.480,40	1.441.611,04
United States	inward	2.817.970,00	3.293.053,00	3.551.307,00	2.486.446,00	2.995.459,00	3.397.411,00	3.509.359,00
	outward	3.637.996,00	4.470.343,00	5.274.991,00	3.102.418,00	4.287.203,00	4.766.730,00	4.499.962,00

Fuente: elaboración propia a partir de datos de UNCTADstat.

No obstante, este principio se está desvirtuando en la medida en que se da prioridad a la **subsidiariedad vertical** (o territorial), consistente en la delegación de competencias a agentes o instituciones públicas de menor nivel (descentralización de las AA.PP.), frente a la **subsidiariedad horizontal** (o funcional) en el que el protagonismo lo tiene la sociedad, en muchos casos organizada a través de instituciones u organizaciones de carácter privado.

⁸ Este principio también está recogido en la Constitución de los EE. UU. en la Décima Enmienda.

Esta situación puede llevarnos a perder de vista el hecho relevante: lo que legitima a un agente o institución, ya sea del ámbito público o privado, no es su carácter territorial (es decir, que sea subestatal), sino su grado de eficacia y eficiencia en la toma de las decisiones. Precisamente, el pasar por alto este aspecto –nos tememos que en muchos casos de forma consciente e interesada– ha provocado el desarrollo perverso e insostenible del estado autonómico español, uno de los principales responsables de la crisis económica que padece España. En cambio, una aplicación adecuada del principio de subsidiariedad puede, en primer lugar, mejorar la democracia real y la libertad de los ciudadanos al afirmar la preeminencia de la persona ante el Estado; y, en segundo lugar, puede contribuir a hacer frente a la crisis fiscal del Estado respondiendo a las propias necesidades en el ámbito de los servicios públicos (Barea y Billón, 2002: 108)⁹.

Por último, debemos mencionar lo que consideramos una peligrosa actuación por parte de las instituciones de la UE y de los gobiernos de los estados miembros ante la quiebra de entidades financieras y de algunos de los países miembros, lo que puede poner en serio riesgo el futuro de la Unión Monetaria Europea (UME). La actuación insistente de la mayor parte de los gobiernos nacionales y de las autoridades europeas de prestar ayuda a los responsables de las entidades financieras e instituciones públicas sin que, de forma paralela, se diriman responsabilidades económicas y penales supone, por un lado, una traición hacia el Estado de Derecho y la ciudadanía, sobre quien recae los fatídicos efectos de las crisis financiera y económica; y, por otro lado, un incentivo muy peligroso para continuar favoreciendo comportamientos de riesgo moral.

⁹ BAREA, M. Y BILLÓN, M. (2002) *Globalización y nueva economía*. Madrid, Encuentro

7. CONCLUSIONES

Ante los peligrosos niveles de déficit y endeudamiento públicos alcanzados por distintas economías europeas, tal como es el caso de la española, es imprescindible la aplicación de una política de consolidación fiscal que actúe fundamentalmente por la vía del gasto público, aplicando una política de austeridad coherente con el comportamiento mostrado por el sector privado.

Asimismo, es necesario revisar los mecanismos de aplicación del principio de subsidiariedad, tan relevante en el ámbito comunitario, donde se prime verdaderamente la subsidiariedad horizontal y, en todo caso, se tenga siempre presente en la toma de decisiones los principios de eficacia y de eficiencia. Por otra parte, las instituciones comunitarias deben aplicar medidas de política económica tendentes a la consolidación fiscal así como a la eliminación de situaciones de riesgo moral, con el fin de que se puedan resolver y, en el futuro, no vuelvan a darse situaciones tales como caso griego.

Por último, en el ámbito comunitario, y de forma especial en el caso de España, es imprescindible reformar el sistema político-institucional, de tal forma que permita hacer un uso eficiente de los recursos públicos. Ello necesariamente obliga a repensar el papel del Estado con el fin de que deje de ser una mera máquina inagotable de gasto y de transferencia de rentas. En este sentido, la ciudadanía tiene la última palabra. ¿Hay algo peor que una clase política mayoritariamente mediocre e inmersa en casos de corrupción? Sí, una sociedad mayoritariamente apática, desinteresada y cada vez más impregnada de corrupción por el poder político.

DILEMAS DE LA GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA

Dr. Ferrán Brunet Cid

Profesor. Universitat Autònoma de Barcelona

ferran.brunet@uab.es

RESUMEN

Para ventura o desgracia de los europeístas, la gobernanza económica europea está en todas las conversaciones. Ahora son evidentes la limitación intelectual y la impotencia práctica, respectivamente, de la política económica y de la Unión Europea. Una no tiene las capacidades de sus pretensiones, la otra no tiene los instrumentos de sus necesidades.

Sin rumbo, la gobernanza económica europea oscila entre las reformas estructurales de la estrategia Europa 2020 y el Tratado de Estabilidad... y Crecimiento, entre el *wishful thinking* y los rescates. De este modo, y tras la visibilidad de las cumbres europeas, los dimes y diretes sobre los líderes, los avatares de la prima de riesgo, la ideología económica de los europeos –con su aversión a la competencia- se complementa con panaceas de supuesta estirpe keynesiana que fomentan el intervencionismo, los desequilibrios y el déficit. Mientras tanto, pongamos por caso en el Reino Unido, unos se preparan para salir de la Unión y otros para la secesión de su región.

PALABRAS CLAVE

Política Económica; Unión Europea; Euro Área; Área Monetaria No Óptima;
Euroimbalances.

JEL E63, F15, L51, O47

ABSTRACT

Whether in favour of or to the disgrace of the Europeanists, European economic governance is certainly much talked-about nowadays. Nevertheless, the intellectual limitations and the practical impotence of, respectively, the political economy and the European Union are more than evident. The former does not have the capabilities to match its aspirations and the latter the instruments to take care of its needs.

Thoroughly adrift, European economic governance oscillates wildly between the Europe 2020 strategy and The Treaty on Stability... and Growth, between wishful thinking and

bailouts. Such as things are, the transparency of the European summits, the court tittle-tattle about its leaders, the ups and downs of the risk premium, the economic ideology of Europeans -with its habitual aversion to competition- are all compounded by panaceas supposedly in the Keynesian tradition which serve interventionism, imbalances and deficits. Meanwhile, for instance in the UK, some are preparing to leave the Union and others to the secession of their region.

KEYWORDS

Economic Policy; European Union; Euro Area; Non Optimal Currency Area; *Euroimbalances*.

1. INTRODUCCIÓN

Los riesgos sistémicos de la Unión Europea (UE) y de sus Estados Miembros (EM) son mayúsculos. Hay riesgo político, de desintegración de algunos EM y de impotencia de la Unión. Hay riesgo económico, de larga recesión y de desinclusión social. Europa se debate en dilemas acuciantes, agigantados por la carencia de orientación y por la confrontación electoral.

De manera no causal, fatalmente la crisis de deuda soberana de varios EM de la zona euro coincide con el déficit de competitividad del Estado del bienestar europeo. En este contexto ¿cómo desarrollar una política económica que acompañe el reequilibrio de la economía europea, reduzca los *euroimbalances*, reequilibre los mercados de trabajo y dé un impulso sustancial a la productividad y la competitividad?

Ancla o torpedo, Europa y la unión monetaria –que no es óptima, la fuerza de trabajo no se mueve y no hay integración bancaria- obligan a los EM a competir. Y para poder competir deben desarrollar políticas virtuosas. De esta suerte, acaso vaya desarrollándose un sistema de gobernanza económica multinivel que limite las tendencias –muy ‘europeas’- al intervencionismo, y se abra la vía a un modelo socio-económico sostenible por competitivo. Por otra parte, afortunadamente, este sistema será necesariamente liberal.

Muchos EM y la UE requieren una firme estabilización financiera y unas profundas reformas estructurales. Ante estas tareas que son clave para la sostenibilidad, la competitividad, la calidad de la regulación y el bienestar, hay una gran necesidad de Europa, abocada a veces incluso a una tarea de *state builder*. En fin, éstos son los valores añadidos de Europa y de la libertad.

2. ELEMENTOS DE LA GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA

Original, complejo y exitoso –a pesar del diabólico torbellino actual-, el proceso de integración europea está regido por Estados nacionales que convienen en transferir el ejercicio de competencias a instituciones adicionales regidas por un Consejo de la Unión

formado por un ministro de cada Estado. Es tradición advertir que este proceso se basa en el consenso y la ley, y que se extiende gradualmente. De entrada, se excluyeron de la nueva Comunidad las competencias relativas a la soberanía y al orden público... siempre que no afectaran al mercado común. También la política económica quedó excluida hasta que no hubo más que incluirla, un poco al llegar el euro y la política monetaria, y un mucho con la crisis de la deuda soberana de algunos países de la zona euro. En relación al clásico de los Estados nacionales, el gobierno ejercido por la Unión Europea es *sui generis* en sus objetivos, sus instrumentos, sus órganos, su contexto.¹

A. El lugar de la política económica en la Comunidad

Desde el Tratado de Roma (1956-7) por el que se estableció la Comunidad Económica Europea, en la *constitución económica* de la UE -formada por los tratados y algunos reglamentos y políticas clave, como la de competencia (Brunet, 2008 y 2012a)-, la política económica quedó en los EM.² Luego, el Tratado de la UE (Maastricht, 1991-3), por causa de la unión monetaria, e incluso la abandonada Constitución para Europa (2004-2007), aún añadiendo toda clase de disposiciones, reservaron la gran política económica, esto es macroeconómica, financiera y fiscal, para los EM, aunque prescribieron su coordinación formal, en las *Líneas generales de política económica* de los EM acordadas en el Consejo.

B. El euro y la nueva política monetaria europea

El Tratado de Maastricht instituyó la UE como unión política y monetaria. A ésta se accedió tras cumplir los criterios de convergencia financiera en déficit público, deuda pública, inflación, tipos de interés y mecanismo de cambio (Brunet, 2010). En estos criterios, extendidos luego como Pacto de Estabilidad y Crecimiento, así como en la política monetaria del Banco Central Europeo desde 1999, tenemos los dos pasos cruciales en la comunitarización de la política económica.

La política monetaria (cantidad y precio del dinero) se conjuga con la política fiscal (gastos e ingresos públicos, especialmente el llamado déficit público, es decir aquella parte del presupuesto que se financia con ingresos financieros, emisión de crédito y deuda). De este

¹ De ahí que el término gobernanza (inglés: *governance*), en español algo en desuso y arcaizante, pueda convenir para referirse al género de gobierno que ejerce la UE.

² El Art. 104 del Tratado por el que se establece una Comunidad Económica Europea señala: “Cada Estado miembro aplicará la política económica necesaria para garantizar el equilibrio de su balanza global de pagos y mantener así la confianza en su moneda, procurando asegurar un alto nivel de empleo y la estabilidad del nivel de precios.” (Unión Europea, 2012)

modo, la UE implementó bien la coordinación entre las políticas monetaria (única) y fiscal (múltiples, de los EM), al establecer las reglas (criterios de Maastricht y Pacto de Estabilidad). Y sin embargo la UE falló trágicamente en el cumplimiento del Pacto: entre 1999 y 2009, los criterios fueron levantados en 29 ocasiones y fueron violados otras 68 veces. Pero jamás se aplicó ninguna de las sanciones estipuladas para las violaciones jamás (EEAG, 2011: 79).

Los años 2000 el crédito fluyó, produciendo más de una burbuja en los países periféricos. El endeudamiento público y apalancamiento privado (Robert J. Samuelson, 2008; Richard Koo, 2009; Raghuram G. Rajan, 2010 y 2012; y William R. Cline, 2012) derivaron en problemas de confianza en relación a la deuda soberana emitida por algunos EM del área euro (Grecia, Irlanda, Portugal, España, Italia y Chipre). En Mayo 2010, contrariando los tratados, que establecían taxativamente el no *bailout* de un país ni por la UE ni por los EM,³ el Consejo estableció un mecanismo de rescate -al principio según el método comunitario, después según el método intergubernamental; primero provisional, después permanente- (ver la tabla A4 del Anexo).

C. Reformas estructurales para el empleo y el crecimiento: de la Estrategia de Lisboa a Europa 2020

Tradicionalmente, el aspecto primordial de la política económica es la política macro, el *policy mix*, las políticas monetaria y fiscal. Para la UE, éstas son como sobrevenidas, descartadas que fueran en sus inicios. En cambio, las políticas microeconómicas que afectan a las estructuras son inherentes a la tarea integradora. Paradigmático es el caso de la política principal de la UE, la política de competencia, basada en el principio de no discriminación por nacionalidad.

Competir en el interior de la Comunidad para ser competitivo con el resto del mundo es el diseño estratégico del proceso de integración. La política de competencia es más bien pasiva –dejar actuar al mercado- y se ha complementado con varias políticas activas: las

³ El Art. 125 del Tratado del Funcionamiento de la UE (antiguo Art. 103 del Tratado de la Comunidad Europea) reza así: “La Unión no asumirá ni responderá de los compromisos de los Gobiernos centrales, autoridades regionales o locales u otras autoridades públicas, organismos de Derecho público o empresas públicas de los Estados miembros, sin perjuicio de las garantías financieras mutuas para la realización conjunta de proyectos específicos. Los Estados miembros no asumirán ni responderán de los compromisos de los Gobiernos centrales, autoridades regionales o locales u otras autoridades públicas, organismos de Derecho público o empresas públicas de otro Estado miembro, sin perjuicio de las garantías financieras mutuas para la realización conjunta de proyectos específicos.” (*Ibid.*).

políticas estructurales –cuyo fin es ayudar a ser competitivo–, aplicadas a las explotaciones agrarias y a las regiones (Brunet, 2012b), y la política de reformas estructurales.

Implementada con la Agenda 2000, la que se conociera como Estrategia de Lisboa se propuso para 2010 hacer de Europa la economía del conocimiento más competitiva y abierta del mundo. Pero las políticas de liberalización de la economía enfrentan varios inconvenientes: a) a menudo son difíciles de implementar: cuando son preguntados, sea en eurobarómetros sea en los referéndums, los europeos no muestran deseos fervientes de vivir en la zona más competitiva del mundo; b) la implementación se deja en manos de los EM cuyos gobiernos se eligen periódicamente por los votantes; y c) en consecuencia, salvo en contados EM, las reformas estructurales de la economía quedaron como *wishful thinking*. Bien, llegaba 2010 y los bonitos indicadores –por ejemplo, una tasa de empleo del 70%- estaban lejísimos de cumplirse: la Estrategia de Lisboa se actualizó como *Europa 2020*. Ajá, no es que no fuera necesaria; al revés, precisamente por serlo mucho, acaso habría que remirar sus instrumentos.

D. Como en botica: políticas para todo, y una sobrevenida, la política fiscal común

La UE es una administración staff, cuyo cometido es asesorar al Consejo e implementar subsidiariamente sus decisiones. En esta tarea, la Comisión Europea sobresale: tiene muy cumplida capacidad de producir planes para todo. Desde el programa del mercado interior al al INTERREG IV, casi todo en la UE encuentra su informe, propuesta, decisión y política. Y, a pesar del encaje de bolillos, del uso inveterado del *search and replace*, convendremos en que la calidad de los informes comunitarios es, generalmente, extraordinaria. Más infrecuentes y mucho menores, son su efectividad, su eficacia y su eficiencia.

En materia de política económica general, pues, la UE se ha encontrado –tras la introducción del euro, la política monetaria, y la crisis de la deuda soberana y los rescates- liderando la política fiscal de cada uno de los EM. De modo imprevisto y debido a la economía, se ha producido una auténtica europeanización de los debates

políticos. En muchos EM, ‘Europa’ –es decir, cómo las instituciones de la UE influyen en la situación económica nacional- es hoy el elemento crucial del debate político.⁴

3. RETOS ECONÓMICOS DE EUROPA: ESTRUCTURA Y COYUNTURA, COMPETITIVIDAD Y ESTABILIZACIÓN

Es tradición referirse a los retos económicos de Europa y sintetizarlos en la competitividad desde Martin Neil Baily y Jacob Funk Kirkegaard, 2004, hasta Daniel S. Hamilton, 2011). Pero estos retos estructurales se ven agravados por la necesidad inmediata –y la incapacidad- de estabilizar la economía europea ante la gran recesión y la crisis de la deuda. Se ha producido una coincidencia fatal entre un déficit general de competitividad de Europa y un déficit de solvencia en varios EM de la periferia.

A. Ocupación y envejecimiento: el futuro económico y la sostenibilidad del Estado del bienestar

Agridulce es el sabor de la economía europea: dulce en capacidad productiva y bienestar, agrio en competitividad y sostenibilidad. Los retos económicos de la Unión Europea pueden agruparse en cuatro: ocupación y población; productividad y competitividad; sostenibilidad del Estado del bienestar; y convergencia.

En el principio está la población y la fuerza de trabajo: las perspectivas de una y la realidad de la otra son pésimas. La tasa de empleo de la UE está diez puntos por detrás de la americana, quince puntos por detrás de las asiáticas, y empeorará con el envejecimiento. Así, la menor capacidad productiva se combina con la mayor necesidad consuntiva. El sobre consumo y la infra inversión, graves desequilibrios actuales de Europa –y de Estados Unidos (Baily, 2012)-, se agravarán. Menores ingresos, mayores gastos, pues, para el sistema de pensiones público y de reparto: el llamado Estado del bienestar es imposible de sostener. El ‘progreso’ no está asegurado (John Gray, 2000).

⁴ Este ‘avance’ importante en la integración europea de la política entraña un riesgo relevante: somete a la confrontación partidista a ‘Europa’, faceta que a menudo se desea excluir del debate por considerarse de interés nacional –o parecer menos llamativa para el votante- y ser objeto de consenso. Ahora, en cambio, parece que cada gobierno entrante deba revisar las decisiones del país en relación a la UE.

El caso de Francia 2012, con cambio de presidente y de mayoría parlamentaria, y que ha llevado a los ministerios –y por tanto al Consejo de la Unión- a los artífices de la victoria del no en el referéndum de 2005 sobre la Constitución para Europa, es un ejemplo de esta europeización de la política nacional. Además, debido a la significación de este país para Europa, las consecuencias de esta confrontación y alternancia pueden ser muy negativas para el liderazgo y la orientación de la UE... y para Francia.

Dualidad del mercado de trabajo, costes salariales astronómicos, paro exorbitante e inmigración atestiguan que la calidad del mercado de trabajo es una de las limitaciones esenciales de Europa, limitación que se exagera en algunos EM.⁵ (Véase la tabla A2 del anexo.)

Luego ¿será posible sostener el Estado del bienestar? Como sistema públicamente orientado y financiado con ingresos coactivos (cotizaciones sociales e impuestos), prestado a menudo directamente por administraciones públicas, la sostenibilidad del Estado del bienestar se concreta en sostenibilidad de las finanzas públicas. Esto es ¿hasta cuando podrá mantenerse la financiación con deuda?

B. Productividad y competitividad: euroimbances

Conocemos los problemas de productividad y de competitividad de Europa, y su acentuación en la economía del conocimiento. La deslocalización por causa del *offshoring* y *outsourcing* anticipan un *downsizing* importante. Desde 2007 la industria europea ha reducido su producción en un 14%. Pero hay naciones europeas dónde, a pesar del contexto de gran recesión, la producción industrial creció y dónde ¡se redujo el paro!: Alemania, Holanda, Austria y Finlandia. Gozan de una balanza comercial y corriente positiva, y también de una balanza de capital positiva. (Véase la figura A1 del anexo).

Euroimbances importantes son el resultado de la dinámica asimétrica de la competitividad entre los EM de la UE (Hans-Werner Sinn y Timo Wollmershaeuser, 2011; y Sinn, ed., 2012a). Habrá países virtuosos y países díscolos, habrá niveles en la eficiencia de las estructuras socio-económicas nacionales y grados en la perversidad de las políticas de los EM. ¿Las economías eficientes son fruto de políticas virtuosas? ¿Pueden las políticas virtuosas hacer más eficientes las estructuras? Todo el secreto de la política económica en países avanzados reside ahí. Parece fácil, pero requiere

⁵ La inmovilidad de la fuerza de trabajo en Europa –que hace que la zona euro no sea un área monetaria óptima, lo que genera buena parte de los problemas actuales del ‘euro’- indica cuan perentoria es la reforma laboral en muchos EM, introduciendo flexiseguridad –neologismo que designa este objetivo oficial de la UE-, toda la que sea necesaria. Sin Europa, sin emigración hacia otros EM ¿sería posible reducir el paro de España? Acaso el principal desequilibrio socio-económico de España, también para la UE su absorción es esencial (Juan Velarde, ed., 2010; Juan Ramón Cuadrado-Roura y Andrés Maroto-Sánchez, 2012; José Ramón de Espínola y Antonio Javier Ramos Llanos, 2012; Ministerio de Economía y Competitividad, 2012; y Tesoro Público, 2012).

entender previamente cuáles son políticas virtuosas y cuáles son políticas díscolas.⁶ De ahí el extraordinario interés intelectual y práctico de claridad de concepto en relación al déficit público y a la calidad de la regulación, al gobierno limitado y sometido a la ley y a reglas (John B. Taylor, 2012) y a los beneficios de la libertad económica (Brunet, 2012e).

Usualmente, las políticas díscolas tratan de enmascarar estructuras no competitivas, endeudándose para comprar tiempo. ¿Qué recorrido, qué sostenibilidad, cuánto tarda en estallar esta combinación? ¿Qué ocurre cuando países no competitivos con políticas díscolas están en un área monetaria (no óptima, para más *inri*) y deben competir con países que son competitivos y que realizan políticas virtuosas? Primero, si pueden se endeudan, y luego quiebran... y/o son rescatados (Juan Velarde, ed., 2010; Harvey Rosenbun, 2011; International Monetary Fund, 2012). Dejamos los ejemplos para los manuales del futuro.

Target 2 es el modo de pagos financieros del eurosistema: en un contexto de no integración bancaria, los *euroimbalances* se traducen en importantes flujos de capitales desde los países con déficit a los países con superávit. Luego, el problema productivo y comercial es también un grave problema bancario que obliga al Banco Central Europeo a financiar a los bancos de la periferia del euro (Brunet, 2012d; ECB, 2012; y Sinn, ed., 2012a). Otro riesgo gravísimo para la UE.

4. RETOS POLÍTICOS DE EUROPA: INTEGRACIÓN VS. DESINTEGRACIÓN

La UE, federación de Estados nacionales, es algo semejante a la cuadratura del círculo. Y, sin embargo, la Unión existe y, debido a sus contradicciones es intrínsecamente dinámica. La integración de Estados nacionales sólo puede hacerse bajo ciertas formas y

⁶ Lo indicaremos claramente y en una nota al pie, de modo que sea bien visible hasta para los más huidizos: díscolo es un gobierno manirroto e intervencionista. En Europa, es una tradición. El euro ha acentuado la competencia, de modo que las políticas díscolas llevarán el país al abismo, arruinarán sus actividades y quebrarán el Estado y una miríada de empresas y familias. Inversamente, en la mejora de la posición relativa de un país, las instituciones y la política económica sí cuentan, muchísimo, son el elemento diferencial: permiten reducir el presupuesto y mejorar la calidad de la regulación. Estabilización y reformas estructurales son el único camino para competir, invertir y crear empleo. (Cf. Daron Acemoglu, James Robinson y Thierry Verdier, 2012).

éstas evolucionan, rápidamente. De ahí que la UE se caracterice por su *softpower*, y que la integración europea conlleve su contrario, la desintegración de los EM.

A. Retos políticos de la UE: Las formas de la Unión y los déficits democrático, administrativo, social y de gobernanza económica

Conocemos las formas especiales que debe adoptar la UE. Esto se puede declinar en forma de déficit: democrático (manda el Consejo, los Estados), de administración (relativamente liviana, a pesar de los burócratas), social (no lo principal de su actuación) y de gobernanza económica (esto es, no tiene los instrumentos de sus necesidades). Difícilmente, en el medio plazo se reducirán los tres primeros déficits.

El déficit de gobernanza económica es llamativo por urgente, y porque en los países de la zona euro la economía y la política económica se han europeizado muy rápidamente. Los problemas se presentan en relación a Europa (*euroimbalances*) y a la UE, especialmente desde que ésta accediera a rescatar EM. El déficit de gobernanza económica europea contribuye a la magnitud de las dificultades, añade incertidumbre, y es difícil de atajar porque requiere decisiones sobre las que no hay consenso.

B. Retos políticos de los EM: euroescepticismo y desintegración vs. sistema multinivel de gobierno

Los EM se hallan sometidos a una doble tensión:

a) Porque la integración produce también desintegración: las regiones encuentran un mejor encaje en la nueva Europa (Gracián. Aula Política, 2008; Brunet, 2009; Francisco Cabrillo, Rogelio Biazzi y Rocío Albert, 2011; y Víctor Pérez-Díaz, Josu Mezo y Juan Carlos Rodríguez, 2012); y

b) Por una creciente desconfianza en relación a las élites políticas nacionales y a la UE, con auge de partidos extremistas y en algunos países de prácticas abusivas de gobierno. El populismo y el euroescepticismo pueden limitar el proceso de integración, fomentar la protección y mermar la calidad del gobierno en Europa. En algunos EM importantes, como el Reino Unido, un cansancio de Europa puede acarrear consecuencias nefastas para el ser de la UE.

El doble proceso de integración y de regionalización podría resultar en un sistema de gobierno multinivel, relativamente equilibrado, estable, que favoreciera la economía y la calidad de la regulación –*smart*- y con una clara orientación necesariamente liberal (Andrew Moravcsik, 1998; Gerhard Wegner, 2008; Richard Münch, 2010; y Deepak Lal, 2012). Frente a los mortales pecados europeos, a la gravísima historia europea de totalitarismos y a la persistente tendencia europea al intervencionismo, más Europa sólo puede ser más libertad.

C. Retos de la gobernanza europea: riesgos sistémicos en economía y política

Este valor añadido de Europa ayuda a los EM; a todos, aunque a unos más que a otros: hay una necesidad de Europa, diferente según los EM. La europeización favorece la calidad de la regulación y, al fin, la competitividad y el nivel de vida (Brunet, 2011b y 2012d). Por tanto, la UE pudiera y debiera velar por la europeización de los EM. En este sentido, la UE tiene una inestimable tarea de *state builder*.⁷

Los riesgos para los EM y para la UE son sistémicos, afectan a los fundamentos y a la capacidad de actuar de las instituciones: a) en economía, el déficit de competitividad, la gran recesión y la crisis de la deuda soberana, sino las expectativas sí rebajarán el nivel de vida; y b) en política, las exigencias derivadas de la crisis económica, para los EM –sostenibilidad del Estado del bienestar- y para la UE –capacidad de reducir las contradicciones-, el euroescepticismo y la desintegración de algunos EM, pueden colocar a la UE –y a algunos EM- ante un riesgo severo de supervivencia. ¿Qué tiene más peligro para la UE: los países Mediterráneos de la UE rescatados, los del Este, o el Reino Unido que prepara dos referéndums (sobre la permanencia en la UE y sobre la independencia de Escocia)? A perro flaco...

5. DILEMAS DE LA GOBERNANZA ECONÓMICA

Por su cercano origen, la gobernanza económica europea está en construcción y, con la crisis de la deuda soberana en euros enfrenta retos cruciales. Encuentra, pues, importantes dilemas y presiones en cuanto a su organización, objetivos e instrumentos.

⁷ En esta tarea, los Criterios de Copenhague para la adhesión a la UE y al mantenimiento del *acquis*, podrían servir de referencia, de *benchmark*.

A. Dilemas generales de política económica

Los dilemas más generales de política económica son los menos relevantes para la UE. No obstante, no le ayudan en nada la desorientación, ideologización y politización en que ha caído esta disciplina, gozne entre teoría y práctica de la organización colectiva. La división entre (neo)clásicos y (neo)keynesianos muestra a las claras la autonomía del pensamiento en relación a la realidad, y la negación práctica de la ciencia. No menor, el caso del déficit público es meridiano: para unos debe reducirse para reequilibrar la economía y para otros expandirse como estímulos fiscales.

Aunque la política económica es verdadera política, esto es decisión, es esencial que en su orientación sea intervencionista o liberal; ésta es una diferencia de alcance. En Europa, aunque la tradición nacional sea el intervencionismo (keynesiano), la integración en la UE fomenta la libertad (clásica, en pureza, y como tendencia necesaria). Quizá por ello, la gobernanza económica europea, especialmente en tanto que política monetaria implementada desde 1999, fue sorpresivamente más ortodoxa y virtuosa que la americana, al menos hasta 2010 (Brunet, 2011a).

B. Dilemas formales y de instrumentos

Tabla 1. Dilemas, Aspectos y Debates sobre Gobernanza Económica Europea.

<i>Ejemplos de dilemas. A menudo, las posiciones mezclan elementos de columnas diferentes.</i>	
Cooperación interestatal, internacional	Método comunitario
Centralización	Federalismo
Mayoría	Consenso, Unanimidad
Varias velocidades, Europa a la carta, para hacer menos más intenso	Velocidad única, para hacer más menos intenso
Discreción	Reglas
Díscolo, <i>Unruly</i>	Virtuoso
Primacía de la política	<i>Smart regulation</i>
Intervencionista	Liberal
Macroeconómico, financiero, (neo)keynesiano, izquierda	Microeconómico, real, (neo)clásico, derecha
Demanda	Oferta

Nivel de vida	Competitividad
<i>Market failure</i>	<i>Policy failure</i>
Estímulos fiscales	Austeridad, rigor, eficiencia
Emitir deuda para incrementar el consumo público	Reducir impuestos para incrementar el consumo privado
Trampa de la auteridad	Sostenibilidad de las finanzas públicas
Ingeniería financiera	Veracidad, prudencia
Eurobonos	No eurobonos
<i>Anesthesia, saying nothing</i>	<i>Big bang, clear advert</i>
Demasiado grande para caer	Quiebra
<i>Bailout, rescate</i>	<i>Bail in, no rescate</i>
UE sola	FMI junto a la UE
Defensa del Estado del bienestar	Reformas estructurales de la economía
<i>MS policies producing public deficit and public debt</i>	<i>EU structural reforms proposals</i>
<i>MS Over regulation</i>	<i>EU Deficit of governance</i>
<i>Keynesian-heterodoxy = new orthodoxy-conservatism-money-distribution</i>	<i>Hayekian-orthodoxy = new heterodoxy-politically incorrect-real economy-production</i>
Regulacionismo	<i>Ordoliberalismo</i>
<i>Wishful thinking</i>	Realismo, políticamente incorrecto
<i>Euro</i>	
<i>Break-up o split</i>	Salida Mantenimiento
<i>Distintas orientaciones sensibilidades, estructuras, políticas, necesidades o intereses:</i>	
Este	GIPSCI Francia Reino Unido Alemania Nórdicos

Fuente: Elaboración propia.

Habida cuenta de los modos del proceso de integración, para la gobernanza económica europea los dilemas formales y de instrumentos son esenciales. Cuestión primera es cómo decidir, según un modo intergubernamental o según el método comunitario: la UE evoluciona del primero al segundo. Pero, precisamente, en cuanto al Mecanismo de Estabilidad el recorrido fue el inverso, debido a la reducción del acuerdo.

La cuestión anterior es relevante también para el siguiente aspecto, para la implementación de las decisiones: si son intergubernamentales, son a la carta y permiten a los socios su incumplimiento. Por tanto, entramos en un dilema formal clave: discreción por imperio de la política y quienes deciden, o reglas por sumisión de éstos a la ley.⁸ Entre las opciones hay concatenación: el estatalismo propende al

⁸ Sobre la confrontación entre la tradición germana del *ordokapitalismus* y la tradición francesa del intervencionismo, ver Jean-François Jamet, Wernes Mussler y Stefaan De Corte (2011) y Sebastian Dullien y Ulrike Guérot (2012).

intergubernamentalismo y a la discreción; el liberalismo propende al método comunitario y a las reglas. (Véase la tabla 1.)

C. Dilemas materiales y de objetivos

Aparentemente, los dilemas sobre objetivos son menores para la gobernanza económica europea, entre otras razones porque el consenso a menudo necesario se obtendrá juntándolos todos –y limitando los medios-. Los instrumentos se escogen, pero los objetivos quedan como *wishful thinking* y designios inalcanzables como empleo –entiéndase pleno empleo, o incluso nuevo empleo-, crecimiento, inflación –entiéndase límite a la inflación de precios-, sostenibilidad...⁹

La grave realidad de la recesión económica y de la crisis de la deuda soberana se ha impuesto, llamando a una mayor gobernanza europea, y fijando su objeto, en el cruce entre política monetaria única y políticas fiscales múltiples: el déficit público de los EM del euro y su financiación con deuda. El déficit es el gran objeto de la nueva gobernanza europea. En cambio, el objetivo en relación a este objeto es más discutido: ¿reducirlo o mantenerlo? Los mercados financieros también han reconocido este objeto: aprecian sobre manera la combinación entre una política monetaria laxa (por cantidades sin límite y precio real negativo, que da liquidez para el negocio ¡de comprar deuda pública!) y financiación con deuda pública.

De hecho, dónde aparecieron problemas de confianza y de financiación fue en los EM con mayor déficit de competitividad: la estructura (falta de competitividad e insolvencia a medio) apareció como coyuntura (iliquidez a corto). Por tanto, los objetivos de la gobernanza económica europea han sido, primero de estabilidad a corto (rigor), y luego de competitividad a medio (reformas estructurales) (Brunet, in press).

D. La prueba de fuego: la crisis de la deuda en varios países de la zona euro y su rescate

La mayor profundidad en los dilemas de la gobernanza económica europea aparecieron tras la crisis de la deuda griega en diciembre 2009-febrero 2010. A menudo el debate versó sobre el euro, a veces sobre la política monetaria. Pero los problemas residen en:

⁹ Éste es el modo que la UE tiene de acomodar la llegada al gobierno de Francia en Junio 2012 de un partido que hizo oposición utilizando el tópico ‘crecimiento’ frente a ‘austeridad’.

a) Una zona monetaria euro que no es óptima en tanto i) la fuerza de trabajo es inmóvil e inflexible¹⁰ y ii) no existe integración bancaria ni varias de las instituciones de una unión monetaria (Martin Feldstein, 2012; y Paul Krugman, 2012).

b) El *gap* de competitividad entre países de la zona euro que se incrementa con la mayor competencia que genera la unión monetaria, y que se traduce en crecientes euroimbalances (déficits comerciales y flujos bancarios sin retorno) (European Commission, 2012; House of Lords. EU Committee, 2012).

c) El estallido de las burbujas financiera, inmobiliaria y de actividad insufladas hasta 2007 en varios países con menor competitividad y de su efecto en sus equilibrios económicos básicos (empleo, exterior, público), *crash* que se concreta en la coincidencia fatal entre crisis de liquidez y crisis de competitividad, y que introduce desconfianza en la capacidad de financiación de la deuda pública (y privada).

y d) Las severas dificultades financieras y del rescate acordado entre la UE y Grecia, Irlanda, Portugal, España y Chipre (Jean Pisani-Ferry, André Sapir y Guntram B. Wolff, 2011; y Bergljot Barku et alii, 2012).

Durante la década prodigiosa del euro emergió un consenso Bruselas-Frankfurt que orientó la gobernanza económica en Europa. Coincidió con el predominio de partidos de centro-derecha en los EM y en el Consejo de la Unión, y con el liderazgo de Alemania y Francia.¹¹ No obstante, la alternancia política, especialmente cuando en un momento de crisis económica el partido en el gobierno es casi indefectiblemente substituido, flexibiliza este consenso. Debido al exceso de ambiciones y necesidades y al déficit de medios y posibilidades, la UE es hoy un laberinto donde todo parece (im)posible (ver European Council, 2012).

¹⁰ En consecuencia, el ajuste del mercado de trabajo se produce no en precio –salarios- sino en cantidades –paro. España es el paradigma en este aspecto: 1) tasa de empleo del 58,6 % (Alemania: 71,1 %); 2) 62% del empleo es permanente, el restante 38 % es temporal; 3) un registro de paro cercano a los seis millones; 4) auge de salarios hasta 2010, y mínima flexibilidad desde entonces; 5) inmovilidad geográfica interior e insignificancia de la emigración exterior; y 6) cinco millones de inmigrantes legales y algún otro de inmigrantes ilegales. (Sobre la calidad del mercado de trabajo en España y Europa, véase la tabla A2 del Anexo.)

¹¹ Las características de la UE, incluido su desarrollo gradual y la posición de los EM, llevaron a dos peculiares países como Francia y Alemania, a un liderazgo importante... hasta Junio 2012 en que el nuevo Presidente François Hollande apeó a Francia. Afortunadamente, aunque sea sola, la Cancillera Angela Merkel se orienta perfectamente. Pero el actual *restrained leadership* es lesivo para Alemania, y para los otros EM y para la UE.

6. CONCLUSIÓN

A tientas, la gobernanza económica de la UE se ha desarrollado con la unión monetaria y la crisis de la deuda soberana en los EM de la zona euro con estructuras menos competitivas y políticas más díscolas. Por tanto, sus primeros objetivos son la estabilidad y las reformas estructurales, necesarias para recuperar la confianza, las inversiones, el crecimiento y el empleo.

No siendo la del euro un área monetaria óptima, carente de integración bancaria y con una fuerza de trabajo inmóvil, unos salarios inflexibles, un paro exorbitante y, en fin, una ínfima calidad del mercado de trabajo, especialmente en algunos EM, la gran recesión acentuó los *euroimbalances* comerciales y financieros. Cada vez más competitivos y virtuosos, o no, los resultados económicos de los EM divergen hasta el punto de no ser sostenibles, de no ser financiables.

Europa y el euro son un ancla... o un torpedo. La unión obliga a los EM a competir. En el interregno, los países más diligentes y la UE evitaron con los rescates la quiebra de los EM más débiles. La novedad y profundidad de las dificultades, la complejidad de la UE, y la desorientación de la política económica amplificaron los síntomas y demoraron el reequilibrio de las economías, por ejemplo, con la compra de tiempo con deuda pública financiada por una liquidez sin tasa.

Los riesgos sistémicos de la UE y de varios EM son muy graves, en el orden económico –déficit de competitividad y de empleo; desequilibrios estructurales en mercado de trabajo, comercio y presupuesto; gran recesión-, y en el orden político –déficit de capacidad de gobierno de la UE, desintegración de algunos EM, cansancio de Europa-.

Probablemente, la UE dé un salto de calidad, como es habitual en razón de la economía. Con todo ello se pone de relieve que la europeización de los EM –y la consiguiente mejora de la calidad de la regulación- y su competitividad resultan clave para permanecer en buenas condiciones en la UE. Indefectiblemente, la UE devendrá un área monetaria óptima, de modo que los EM que no puedan competir sin devaluación competitiva deberán abandonar el euro. Con este impulso, los EM y la UE estarán mejor preparados para afrontar los desafíos económicos y sociales del siglo XXI. Los EM

requieren sostén institucional en la expansión de la libertad económica y personal que permita competir: más Europa y más libertad.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, Daron, James Robinson y Thierry Verdier (2012), “Can’t We All Be More Like Scandinavians? Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World?”, *Massachusetts Institute of Technology. Department of Economics Working Paper Series*, No. 12-22, August 20.
- Barkbu, Bergljot *et alii* (2012), “Fostering Growth in Europe Now”, *IMF Staff Discussion Note*, No. 12/07, June 18.
- Baily, Martin Neil, and Jacob Funk Kirkegaard (2004), *Transforming the European Economy*. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics.
- Baily, Martin Neil (2012), “Campaign 2012. Restoring Economic Growth” <<http://www.brookings.edu>> [Accessed 11 September 2012.]
- Bertelsmann Stiftung (Ed.) (2012), *Sustainable Governance Indicators 2011. Policy Performance and Governance Capacities in the OECD* <<http://www.sgi-network.de>> [Accessed 2 January 2012.]
- Brunet, Ferran (2008), “The European Economic Constitution. An Analysis of the Constitutional Treaty” in Finn Laursen (Dir.) (2008), *The Constitutional Treaty*, Leiden, NL: Martinus Nijhoff, pp. 51-78.
- Brunet, Ferran (2009), “The Secession of Regions: European Integration vs. National Disintegration - The Need for Europe and the Virtues of the Multilevel Governance System”, paper presented at the Fourth TransAtlantic Dialogue on ‘The Status of Inter-Governmental Relations and the Multilevel Governance in Europe and the US’, Università Bocconi, Milano, IT, June 12-14.
- Brunet, Ferran (2010), *Curso de Integración Europea*. Second Edition. Madrid, ES: Alianza Editorial.
- Brunet, Ferran (2011a), “The Great Recession and the American and European Economic Governance Challenges”, “*L’Europe en formation*”, No. 360, pp. 59-78.
- Brunet, Ferran (2011b), “Calidad de la regulación y competitividad en los países euro-mediterráneos” *Información Comercial Española*, No. 861, pp. 109-128.
- Brunet, Ferran (2012a), “An Economic Analysis of the Treaty of Lisbon” in Finn Laursen (Dir.) (2012), *The Lisbon Treaty, Institutional Choices and Implementation*. Farham, UK: Ashgate, pp. 83-100.
- Brunet, Ferran (2012b), “Política agraria europea: lógica y dinámica”, *Estudios Empresariales*, No. 137, pp. 4-19.

- Brunet, Ferran (2012c), “Europeanization and Regulatory Quality: Deepening the Economic Governance in a Wider Europe – The Need for Europe and the Task of the European Union as State-builder”, paper presented at the 6th Annual European Union Centre of Excellence (EUCE) Conference *Widening and Deepening of European Integration: Challenges and Strategic Choices Facing the European Union*, Dalhousie University, Halifax, NS, Canada, April 11-13.
- Brunet, Ferran (2012d), “Spain and the European Economy: Imbalances, (Un) Competitive Structures, Regulatory Quality, (Non) Virtuous Policies, and Con/Divergence on the European Socio-economic Model(s)”, presentation done at the Workshop *WWWforEurope - European Governance and the Problems of Peripheral Countries* organized by the Austrian Institute of Economic Research (WIFO), Vienna, AT, 12-13 July.
- Brunet, Ferran (2012e), “Doing Business, Regulatory Quality and Competitiveness in Europe”, paper to be presented at the *Doing Business Tenth Anniversary Conference* organized by the World Bank and Georgetown University, Washington, D. C., December 6-7.
- Brunet, Ferran (in press), “Stability and Competitiveness in the European Monetary Union”, paper to be published at *Ekonomiaz*, No. 82.
- Cabrillo, Francisco, Rogelio Biazzi and Rocío Albert (2011), *Libertad Económica en España 2011*, Madrid, ES: Civitas-Thomson Reuters.
- Cline, William R. (2012), “Sovereign Debt Sustainability in Italy and Spain: A Probabilistic Approach”, *Peterson Institute for International Economics Working Paper Series*, No. 12-12, August.
- Cuadrado-Roura, Juan Ramón and Andrés Maroto-Sánchez (2012), *El problema de la productividad en España: Causas estructurales, cíclicas y sectoriales*, Madrid: Funcas.
- de Espínola, José Ramón and Antonio Javier Ramos Llanos (2012), “Patrón de crecimiento y fiscalidad en la economía española”, *Estudios Empresariales*, No. 137, pp. 20-39.
- [DICE] *Database for Institutional Comparisons in Europe* (2012) <<http://www.cesifo-group.de/ifoHome/facts/DICE.html>> [Accessed 12 October 2012.]

- Dullien, Sebastian and Ulrike Guérot (2012), “The long shadow of ordoliberalism: Germany’s approach to the euro crisis”, *European Council on Foreign Relations Policy Brief*, No. 49, February.
- [EEAG] European Economic Advisory Group (2011), *The EEAG Report on the European Economy 2011*, Munich: DE: CESifo.
- European Central Bank (2012), *Financial Integration in Europe* <<http://www.ecb.int>> [Accessed 30 April 2012.]
- European Commission (2012), “Report from the Commission. Alert Mechanism Report. Report prepared in accordance with Articles 3 and 4 of the Regulation on the prevention and correction of macro-economic imbalances”, COM(2012) 68 final, February 14.
- European Council (2012), [*Proposal of*] *Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union* <<http://www.european-council.europa.eu/media/579087/treaty.pdf>> [Accessed 31 January 2012.]
- Eurostat (2012), <<http://www.ec.eurostat.eu>> [Accessed 11 August 2012.]
- fedStats (2012), <<http://www.fedstats.gov>> [Accessed 1st October 2012.]
- Feldstein, Martin (2012), “The Failure of the Euro. The Little Currency That Couldn’t“, *Foreign Affairs*, Vol. 91, No. 1, January-February, pp. 97-104.
- Frazer Institute, The (1977, 1983, and 1987), *The Economic Freedom in the World* <<http://www.fraserinstitute.org>> [Accessed 14 August 2012.]
- Gracián. Aula Política (2008), *La España Necesaria*, Madrid, ES: Fundación Universitaria San Pablo-CEU: Aula Política del Instituto de Estudios de la Democracia – Editorial Universitas.
- Gray, John (2000), “Tolerancia liberal”, capítulo 1 de Idem, *Las dos caras del liberalismo*, Barcelona, ES: Paidós, 2004, pp. 11-45.
- Hamilton, Daniel S. (2011), *Europe 2020, Competitive or Complacent.*, Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, Paul H. Nitze School of Advanced International Studies.
- Heritage Foundation, The (1992, 1997, 2003, 2007, and 2012), *Index of Economic Freedom* <<http://www.heritage.org/index/explore>> [Accessed 4 September 2012.]
- House of Lords. European Union Committee (2012), *25th Report of Session 2010–2012. The euro area crisis* <<http://www.publications.parliament.uk>> [Accessed 22 May 2012].

- International Monetary Fund (2012), “2012 Article IV Consultation with Spain. Concluding Statement of IMF Mission”, <
<http://www.imf.org/external/np/ms/2012/061512.htm> > [Accessed 14 June 2012.]
- Jamet, Jean-François. Wernes Mussler and Stefaan De Corte (2011), *EU Economic Governance: The French and German Views*, Brussels, BE: Centre for European Studies.
- Koo, Richard (2009), *The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from Japan’s Great Recession*, Hoboken, NJ: Wiley.
- Krugman, Paul (2012), *¡Acabad ya con la crisis!* Barcelona, ES: Editorial Crítica.
- [Kingdom of Spain] Ministerio de Economía y Competitividad (2012), *Programa de Estabilidad 2012-2015 y Programa Nacional de Reformas 2012* <
<http://www.lamoncloa.gob.es>> [Accessed 30 May 2012.]
- [Kingdom of Spain] Tesoro Público (2012), *The Kingdom of Spain’s path towards stability and growth. October 2012* <
<http://www.tesoro.es>> [Accessed 2 October 2012.]
- Lal, Deepak (2012), “Is the Washington Consensus Dead?” *Cato Journal*, Vol. 32, No. 3, Fall: 493-512.
- Moravcsik, Andrew (1998), *The Choice for Europe: Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Münch, Richard (2010), *European Governmentality: The Liberal Drift of Multilevel Governance*, Oxon, UK: Routledge.
- OECD (2012), *Statistics* <
<http://www.oecd.org/statistics>> [Accessed 24 June 2012.]
- Pérez-Díaz, Víctor, Josu Mezo and Juan Carlos Rodríguez (2012), *La crisis y las Autonomías. La sociedad española ante la crisis y el sistema de las Autonomías*, Madrid, ES: Fundación de las Cajas de Ahorro.
- Pisani-Ferry, Jean, André Sapir and Guntram B. Wolff (2011), “TSR External Study. An Evaluation of IMF Surveillance of the Euro Area” <
<http://www.imf.org/external>> [Accessed 20 July 2011.]
- Rajan, Raghuram G. (2012), “The True Lessons of the Recession. The West Can’t Borrow and Spend Its Way to Recovery”, *Foreign Affairs*, Vol. 91, No. 3, May/June, pp. 69-79.
- Rajan, Raghuram G. (2010), *Fault Lines. How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Rosenblum, Harvey (2011), “Choosing the Road to Prosperity. Why We Must End Too Big to Fail—Now”, *Federal Reserve Bank of Dallas. 2011 Annual Report*, pp. 2-23.
- Samuelson, Robert J. (2008), *The Great Inflation and Its Aftermath. The Past and Future of American Affluence*, New York, NY: Random House.
- Sinn, Hans-Werner, and Timo Wollmershaeuser (2011), “Target Loans, Current Account Balances and Capital Flows. The ECB’s Rescue Facility” *CESifo Working Paper*, No. 3500, June 24.
- Sinn, Hans-Werner (Ed.) (2012a), “The European Balance of Payments Crisis”, Special Issue of *CESifo Forum*, Vol. 13, January.
- Sinn, Hans-Werner (2012b), *Die Target-Falle*, Munich, DE: Hanser Verlag.
- Taylor, John B. (2009), *Sin rumbo. De cómo las acciones e intervenciones públicas causaron, prolongaron y empeoraron la crisis financiera*, Madrid, ES: FAES.
- Taylor, John B. (2012), *First Principles: Five Keys to Restoring America’s Prosperity*, New York, NY: Norton.
- United Nations (2012), *Human Development Index* <www.hdr.undp.org> [Accessed 2nd September 2012.]
- Unión Europea (2012), *Tratados de la Unión Europea* <http://europa.eu/about-eu/basic-information/decision-making/treaties/index_es.htm> [Accessed 12 October 2012.]
- Velarde Fuertes, Juan (Ed.) (2010), *Lo que hay que hacer con urgencia*, Madrid, ES: Editorial Actas.
- Wegner, Gerhard (2008), *Political Failure by Agreement. Learning Liberalism and the Welfare State*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- World Bank (2003-2012a), *Doing Business* <<http://www.doingbusiness.org>> [Accessed 10 July 2012.]
- World Bank (2012b), *Worldwide Governance Indicators* <<http://web.worldbank.org>> [Accessed 30 July 2012.]
- World Economic Forum (2004-2012), *The Global Competitiveness Report* <<http://www.weforum.org>> [Accessed 9 June 2012.]

ANEXO

Table A1. Elements of Regulatory Quality

Table A2. Regulatory Quality in a Range of Countries

Table A3. The Economic Rules in Some EU MS

Table A4. Dynamics of the Governance Quality Elements: the European Union Member States and a Range of Other Countries

Table A5. The European Deficits

Table A6. The Dynamics of the European Governance in Times of Crisis

Table A7. The Secession of Regions: A Comparison of the New Small Independent States who are or who should be EU MS with some Regions of EU MS in Risk of Secession

Figure A1. Employment, Foreign and Public Balances: The Triplet Deficits in a Range of Countries

Figure A2. Employment, Foreign and Public Balances: The Growing Triplet Deficits of Spain

Figure A3. The Sources of the European Economic Governance

Figure A4. Dynamics of the Economic Freedom in a Range of Countries

Figure A5. Sequences of the Euro Crisis

Figure A6. Dynamics of Living-Standard and Regulatory Quality Doing Business in Europe,

Figure A7. The Regulatory Quality of the EU MS

Table A1

Elements of Regulatory Quality

Sign for cells scoring	Business Environment (DB-WB)	Competitiveness (WEF)	Institutional Quality (WEF)	Rule of Law (WG-WB)	Regulatory Quality (DB-WB)	Quality of Democracy (BS)	Economy and Employment Policy Performance (BS)	Global Innovation (INS EAD)	Quality of Competition (OECD)	Employment and Labour Protection (OECD)
	Rank: European (out of 40) / World (out of 139)			Score (worse 0-100 better)					Score (better 0-100 worse)	
Good	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Bad										
Western Large EU MS										
Germany	12 / 23	6 / 7	.. / 13	94.3	91.2	87.6	64.6	54.9	36.7	43.3
Spain	17 / 31	18 / 33	.. / 53	84.8	82.0	72.4	48.2	43.8	41.7	51.1
France	25 / 48	8 / 16	.. / 26	89.5	82.9	73.2	50.3	49.3	40.0	50.0

Italy	29 / 64	25 / 48	.. / 92	60.0	74.1	62.6	45.4	40. 7	30.0	43.3
United Kingdom	3 / 10	9 / 13	.. / 17	93.3	98.0	76.6	63.9	56. 0	30.0	18.3
Western Medium and Small EU MS										
Belgium	10 / 20	10 / 18	.. / 29	91.0	87.8	78.9	56.6	49. 1	43.3	45.0
Denmark	4 / 11	3 / 5	.. / 5	99.5	99.0	90.5	74.7	57. 0	30.0	31.7
Ireland	1 / 3	11 / 25	.. / 24	92.4	97.6	86.4	52.4	54. 1	38.3	23.3
Greece	34 / 80	23 / 71	.. / 84	67.6	71.1	60.0	31.9	34. 2	46.7	50.0
Luxembourg	8 / 15	5 / 21	.. / 9	95.7	98.5	79.7	69.3	53. 7	43.3	56.7
Netherlands	6 / 13	4 / 10	.. / 12	93.8	95.6	85.0	67.6	56. 3	38.3	36.7
Austria	16 / 30	7 / 17	.. / 15	97.1	94.6	74,0	60.4	50. 8	46.7	40.0
Portugal	26 / 53	16 / 40	.. / 48	82.9	81.0	75.4	51.4	42. 4	45.0	46.7
Finland	9 / 16	2 / 6	.. / 4	98.1	97.1	93.7	73.1	57. 5	33.3	38.3
Sweden	14 / 27	1 / 4	.. / 2	96.7	92.7	93.8	74.3	56.	35.0	35.0

								0		
Central and Eastern Large and Medium EU MS										
Bulgaria	28 / 59	27 / 76	.. / 114	50.0	66.3	38.4
Hungary	23 / 43	21 / 58	.. / 79	73.8	85.9	63.9	52.3	48.1	31.7	56.7
Poland	35 / 83	24 / 46	.. / 54	59.0	69.3	73.1	54.5	38.0	36.7	40.0
Romania	30 / 68	26 / 64	.. / 81	50.5	62.0	36.8
Newly Independent Small EU MS										
Czech Republic	21 / 37	15 / 31	.. / 72	73.3	79.5	74.2	56.8	47.3	26.7	38.3
Estonia	5 / 12	12 / 35	.. / 31	80.5	92.2	49.2
Cyprus	11 / 22	13 / 34	.. / 30	81.9	86.8	46.5
Latvia	22 / 38	22 / 68	.. / 75	63.8	82.4	39.8
Lithuania	13 / 26	20 / 53	.. / 60	61.9	81.5	38.5
Malta	24 / 47	17 / 52	.. / 34	91.4	86.3
Slovenia	33 / 75	14 / 42	.. / 50	75.2	72.7	45.1	..	46.7

Slovakia	20 / 35	19 / 47	.. / 89	61.4	83.4	58.1	50.1	39.1	36.7	35.0
Candidates to the EU										
Croatia	37 / 113	.. / 72	.. / 86	52.9	61.5	38.0
FYR Macedonia	31 / 71	.. / 84	.. / 80	43.8	52.7	33.5
Iceland / 26	.. / 18	84.1	59.5	55.1
Turkey	32 / 74	.. / 61	.. / 88	55.7	57.6	49.0	46.6	34.1
Some EU Neighbours										
Albania	27 / 56	.. / 96	.. / 63	28.1	48.8	30.5
Bosnia & Herzegovina	38 / 121	.. / 109	.. / 126	37.1	34.6	30.9
Kosovo under UNSCR 1244/99	.. / / ..	21.0
Montenegro	.. / / 62	.. / 45	38.6	37.6
Serbia	.. / / 93	.. / 120	35.2	40.5	36.3
Norway	19 / 34	.. / 14	.. / 6	99.0	90.7	94.3	79.5	52.6	46.7	45.0

Switzerland	2 / 9	.. / 1	.. / 7	98.6	93.2	86.6	79.5	63.8	48.3	30.0
For Reference										
United States	- / 5	- / 2	.. / 40	91.9	93.7	86.0	61.8	56.6	23.3	15.0
Canada	- / 7	- / 9	.. / 11	96.2	94.1	85.2	71.1	56.3	30.0	16.7
Brazil	.. / / / 93	37.8	..	40.0
Russian F.	40 / 134	- / 63	.. / 118	19.0	33.7	35.9	..	30.0
Japan	- / 17	- / 8	.. / 25	90.0	87.3	69.3	57.1	50.3	46.7	30.0
China	- / 126	- / 29	.. / 49	45.2	46.3	46.4	..	46.7

Data for year 2011 or closest. In each group, EU Member States are displayed in the official alphabetical order.

Source: Brunet (2012e).

Table A2

Regulatory Quality in a Range of Countries

Data for 2012	Unit	Germany	Spain					France	Italy	Poland	United Kingdom	United States	Canada	Japan
		2004	2006	2008	2010	2012	2004	2006	2008	2010	2012	2004	2006	2008
Population	million	82.4	42,7	44,0	45,6	46,1	47,2	61.4	58.9	38.1	60.6	299.0	32.6	127.6
GDP	M € annual PPP	2438	878	946	988	951	940	1806	1426	306	1622	13243	1006	3418
GDP per capita	€ annual PPP	29,800	20,600	21,500	21,700	20,600	20,400	26,500	24,300	12,400	27,900	36,300	29,600	26,700
Main legal origin		German	French					French	French	German	English	English	English	German
1-10. Doing Business	World	19	..	30	38	43	44	29	87	59	7	4	13	20
1. Starting a business	days	71	118	145	147	12	65	129	6	4	2	44

2. Dealing with licenses	rank	16	46	53	49	17	78	156	54	24	26	32
3. Employing workers		137	154	157	..	144	56	78	21	1	19	17
Difficulty of hiring	Index	33	76	67	78	78	..	67	33	11	11	0	11	0
Rigidity of hours	0-	60	88	80	60	40	..	60	40	60	0	0	0	20
Difficulty of firing	100	40	45	50	30	30	..	40	40	40	10	0	0	30
Rigidity of employment	% of	44	70	66	56	49	..	56	38	37	7	0	4	17
Nonwage labor cost	salar	..	32	47	37	21	11	8	13	13
Firing cost	Week	69
	s of	56	32	2	13	22	0	28	4
	salar	56	32	2	13	22	0	28	4
	y	56	32	2	13	22	0	28	4
4. Registering property		47	42	48	54	159	49	81	19	10	28	48
5. Getting credit		3	13	43	46	36	68	68	1	7	7	13
6. Protecting investors		83	83	93	93	64	51	33	9	5	5	12
7. Paying taxes	World	67	93	78	71	82	122	125	12	76	25	105
8. Trading across borders	rank	10	47	59	54	25	62	40	27	15	39	18
9. Enforcing contracts		15	55	52	52	14	155	68	24	8	43	21
10. Closing a business		29	17	19	19	32	25	88	10	18	4	1

Source: Author elaboration on data from WB (2003-2012a).

Table A3

The Economic Rules in Some EU MS

Sign for cell with Good / Bad place in World Rank:		Unit								
		Germany	Spain	France	Italy	Poland	United Kingdom	United States	Japan	
< 10 th	> 75 th									
Easing of Doing Business (Overall 1 - 10)	2011 World Rank (out of 183)	19	44	29	87	59	7	4	20	
1. Starting a business	World Rank	71	118	12	65	129	6	4	44	
Procedures	Number	9	10	5	9	10	6	56	8	
Time	Days	18	47	7	13	31	13	6	23	
Cost	% of	5.7	15.1	1.1	18.7	21.2	0.8	0.7	7.5	

Minimum capital	<i>income per capita</i>	42.8	13.7	0.0	9.8	196.8	0.0	0.0	0.0
2. Dealing with licenses	<i>World Rank</i>	16	46	17	78	156	54	24	32
Procedures	<i>Number</i>	12	11	13	14	30	19	19	15
Time	<i>Days</i>	100	233	137	257	308	144	40	177
Cost	<i>% of income</i>	63.1	64.9	24.9	138.2	159.8	64.6	13.4	17.8
3. Employing workers	<i>World Rank</i>	137	154	144	56	78	21	1	17
Difficulty of hiring		33	78	67	33	11	11	0	0
Rigidity of hours	<i>Index</i>	60	60	60	40	60	0	0	20
Difficulty of firing	<i>0-100</i>	40	30	40	40	40	10	0	30
Rigidity of employment		44	56	56	38	37	7	0	17
Nonwage labor cost	<i>% of salary</i>	19	33	47	37	21	11	8	13
Firing cost	<i>Weeks of salary</i>	69	56	32	2	13	22	0	4
4. Registering property	<i>World Rank</i>	47	42	159	49	81	19	10	48
Procedures	<i>Number</i>	4	4	9	8	6	2	4	6
Time	<i>Days</i>	40	18	123	27	197	21	12	14
Cost	<i>% of property value</i>	5.2	7.1	6.1	0.6	0.5	4.1	0.5	5.0
5. Getting credit	<i>World Rank</i>	3	13	36	68	68	1	7	13
Strength of legal rights	<i>Index 0-10</i>	8	6	6	3	4	10	7	6
Depth of credit information	<i>Index 0-6</i>	6	6	4	5	4	6	6	6
Public registry coverage	<i>% of adults</i>	0.7	44.9	24.8	11.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Private bureau coverage		98.1	8.3	0.0	71.5	51.5	84.6	100.0	68.3
6. Protecting investors	<i>World Rank</i>	83	83	64	51	33	9	5	12

Extent of disclosure		5	5	10	7	7	10	7	7
Extent of director liability		5	6	1	4	2	7	9	6
Ease of shareholder suits	<i>Index 0-10</i>	5	4	5	6	9	7	9	8
Strength of investor protection		5.0	5.0	5.3	5.7	6.0	8.0	8.3	7.0
7. Paying taxes	<i>World Rank</i>	67	93	82	122	125	12	76	105
Payments	<i>Number per year</i>	16	8	23	15	41	8	10	13
Time	<i>Hours per year</i>	196	298	132	360	418	105	325	350
Total tax rate	<i>% of profit</i>	50.8	62.0	66.3	76.2	38.4	35.7	46.2	52.0
8. Trading across borders	<i>World Rank</i>	10	47	25	62	40	27	15	18
Documents to export	<i>Number</i>	4	6	4	5	5	4	4	4
Time to export	<i>Days</i>	7	9	11	20	17	13	6	10
Cost to export	<i>US\$ per container</i>	740	1,000	1,028	1,291	834	940	960	989
Documents to import	<i>Number</i>	5	8	5	5	5	4	5	5
Time to import	<i>Days</i>	7	10	12	18	27	13	5	11
Cost to import	<i>US\$ per container</i>	765	1,000	1,148	1,291	834	1,267	1,160	1,047
9. Enforcing contracts	<i>World Rank</i>	15	55	14	155	68	24	8	21
Procedures	<i>Number</i>	33	39	30	41	38	30	32	30
Time	<i>Days</i>	394	515	331	1,210	830	404	300	316
Cost	<i>% of claim</i>	11.8	17.2	17.4	29.9	10.0	23.4	9.4	22.7
10. Closing a business	<i>World Rank</i>	29	17	32	25	88	10	18	1

Time	<i>Years</i>	1.2	1.0	1.9	1.8	3.0	1.0	1.5	0.6
Cost	<i>% of estate</i>	8	15	9	22	22	6	7	4
Recovery rate	<i>Cents on the dollar</i>	53.4	76.9	47.4	61.8	27.8	84.6	75.9	92.6

The most recent year for Employing Workers data is 2008.

Source: Author elaboration on data for year 2011 or closest and from WB (2012a).

Table A4

*Dynamics of the Governance Quality Elements:
the European Union Member States and a Range of Other Countries*

Score (from 0 to 100) ¹	1-6. Overall Governance Quality			1. Voice & Accountability		2. Political Stability & Non Violence		3. Government Effectiveness		4. Regulatory Quality		5. Rule of Law		6. Control of Corruption	
	1996	2010	2010-1996	1996	2010	1996	2010	1996	2010	1996	2010	1996	2010	1996	2010
	Var.														
Old EU MS															
Belgium	76,5	76,0	-0,2	75,0	78,0	71,5	65,5	88,5	79,5	69,5	75,5	78,0	77,5	77,0	78,5
Denmark	83,0	86,5	0,6	79,0	81,0	74,0	70,5	90,5	94,0	74,5	86,5	86,5	87,5	94,5	98,5
Germany	81,0	78,5	-0,5	75,5	77,5	72,5	67,0	90,0	79,5	71,5	79,5	82,5	82,5	92,5	84,0
Ireland	77,5	79,0	0,3	74,0	77,5	71,0	69,5	84,5	76,0	74,5	82,5	82,0	84,5	79,5	84,5
Greece	65,0	60,0	-1,0	64,5	67,5	60,5	48,5	66,5	62,0	65,0	66,0	72,0	63,0	60,0	52,5
Spain	71,5	67,5	-0,8	73,0	73,5	54,0	46,5	81,5	68,5	67,5	73,5	77,0	72,5	75,0	70,0
France	74,5	74,5	0,0	70,5	75,0	67,5	61,0	85,0	79,0	65,5	74,0	80,5	78,5	77,0	78,0

Italy	66,0	61,5	-0,9	68,0	71,0	66,5	60,5	68,5	60,5	63,0	68,0	71,0	58,0	60,0	51,0
Luxembourg	81,0	84,0	0,6	77,5	81,0	71,5	79,0	91,5	85,0	74,0	83,0	82,0	86,5	88,5	89,5
Netherlands	83,0	82,5	-0,1	79,0	81,0	74,0	69,0	91,0	84,0	75,5	83,5	84,5	85,5	93,5	92,0
Austria	82,0	80,5	-0,3	76,5	77,5	72,5	72,5	89,5	82,5	73,0	79,5	87,0	85,0	92,5	85,0
Portugal	75,0	71,0	-0,8	75,5	74,0	70,0	66,0	70,0	74,0	70,5	70,5	75,5	70,5	90,5	71,5
Finland	83,0	86,5	0,6	78,0	80,5	74,0	77,0	92,5	92,5	72,0	84,5	88,5	88,5	94,5	94,5
Sweden	82,0	85,0	0,5	78,5	81,0	73,5	72,0	90,0	89,5	71,5	83,0	85,5	88,5	94,0	94,5
United Kingdom	80,5	76,0	-0,8	70,5	76,0	67,5	56,0	87,5	79,5	79,5	80,5	83,0	84,0	93,5	81,0

Recent EU MS

Bulgaria	43,5	55,5	2,4	52,0	61,0	45,5	59,5	30,5	53,0	53,5	62,5	49,0	49,0	29,5	47,5
Czech Republic	67,5	69,0	0,3	69,5	71,0	72,0	68,5	63,0	69,5	69,0	75,0	69,0	69,5	61,5	59,0
Estonia	62,5	71,5	1,8	68,5	72,0	63,5	61,5	60,5	73,5	74,0	79,0	64,0	72,5	45,5	70,0
Cyprus	73,5	70,5	-0,6	72,0	71,0	60,5	57,5	75,5	76,5	74,0	76,0	67,0	73,5	92,5	70,0
Latvia	53,0	63,5	2,0	65,0	66,0	60,5	59,0	40,5	62,5	68,0	69,5	56,0	66,5	29,5	56,0
Lithuania	57,5	64,0	1,3	68,5	67,5	59,0	63,0	45,5	64,5	66,5	69,5	59,5	64,5	45,0	55,0
Hungary	66,0	65,5	-0,1	71,0	70,0	66,5	62,0	64,5	64,5	63,5	72,0	70,5	66,5	61,0	59,5
Malta	62,5	74,0	2,3	73,0	74,0	73,0	71,5	45,0	72,0	66,0	77,0	59,5	80,0	57,0	68,0
Poland	65,5	65,5	0,0	69,5	70,5	65,5	68,0	68,0	63,0	62,5	68,5	67,5	63,5	60,5	59,5
Romania	47,5	54,5	1,4	53,5	59,0	58,0	58,0	33,5	47,5	45,5	62,5	50,0	52,0	45,5	47,5
Slovenia	71,0	70,5	-0,2	72,0	69,5	70,5	67,5	68,5	73,5	67,5	68,0	71,5	72,5	77,5	71,0
Slovakia	59,5	66,0	1,3	55,0	67,5	63,5	67,5	62,5	68,5	58,0	72,0	56,5	63,0	61,0	56,5

Candidates to the EU

Croatia	44,0	58,5	3,0	43,0	61,0	48,0	62,0	50,0	63,0	53,0	61,0	39,0	54,5	30,0	50,5
FYR Macedonia	45,0	49,5	0,9	49,0	52,5	54,5	45,5	40,5	47,5	48,5	56,5	48,0	45,5	28,5	49,5

Iceland	74,0	80,0	1,2	76,5	79,5	71,5	74,0	78,5	82,0	57,5	69,0	79,0	84,5	82,0	91,0
Turkey	42,5	49,5	1,4	41,0	47,5	15,0	32,5	46,0	57,0	60,5	56,0	48,0	52,5	46,0	52,0
Probable Candidates to the EU															
Albania	46,0	47,5	0,3	38,5	53,0	47,5	48,5	39,0	46,0	51,0	55,5	50,0	39,5	51,0	42,0
Bosnia- Herzegovina	39,5	43,5	0,8	40,0	49,0	40,0	38,5	24,5	37,0	38,0	49,0	49,5	42,0	45,0	44,0
Kosovo under UNSCR 1244/99	..	43,0	48,5	..	36,5	..	40,0	..	54,0	..	40,5	..	37,5
Montenegro	..	52,0	56,0	..	61,0	..	49,5	..	50,5	..	50,5	..	43,5
Serbia	29,5	46,5	3,5	22,5	56,5	28,0	40,0	41,0	47,0	25,5	48,0	30,0	42,0	29,0	46,0
European Neighbours															
Andorra	..	77,5	..	80,0	77,5	..	76,5	..	81,0	..	77,5	..	75,0	..	77,0
Liechtenstein	..	82,0	..	80,0	79,0	..	82,0	..	86,0	..	80,0	..	82,0	..	83,0
Monaco	74,0	68,0	..	72,0	67,5	50,0	50,0
Norway	83,0	82,5	-0,2	80,5	81,5	73,5	74,0	91,5	84,5	71,5	78,0	88,5	87,5	94,5	88,5
San Marino	80,0	74,5	..	79,0	50,0	50,0	50,0	50,0	..	67,5
Switzerland	83,0	83,5	0,1	78,0	81,0	74,0	74,5	93,0	88,5	71,5	81,0	89,0	85,0	93,5	90,0
Ex CEI															
Armenia	39,5	45,5	1,2	36,0	33,5	55,0	52,0	38,0	51,5	24,5	57,0	46,5	42,0	38,5	38,0
Azerbaijan	31,5	35,5	0,7	27,5	26,0	37,5	42,0	32,5	37,5	30,5	44,5	33,0	33,5	28,5	28,0
Belarus	30,0	32,5	0,5	19,0	19,0	48,0	57,5	29,0	28,0	21,0	25,5	33,0	31,5	30,5	34,5
Georgia	33,5	47,5	2,8	42,0	46,5	31,5	30,0	41,5	54,5	21,0	62,0	36,5	46,5	28,0	45,5
Kazakhstan	34,0	42,0	1,6	31,5	29,5	43,5	63,0	27,5	46,0	40,0	42,5	32,5	39,0	29,0	31,5
Kyrgyzstan	43,0	32,0	-2,1	36,0	31,0	61,5	39,0	42,0	30,5	33,5	42,5	43,5	24,5	40,5	25,5

Moldova	47,5	41,0	-1,3	47,5	44,0	51,0	40,0	37,0	39,0	51,5	47,0	52,5	41,0	45,5	35,5
Russia	36,0	35,5	-0,1	41,5	31,0	31,0	35,5	36,5	44,5	42,0	41,0	37,0	34,5	29,5	27,5
Tajikistan	12,5	27,0	2,9	15,0	23,5	-1,5	30,0	20,0	28,0	5,5	28,5	19,5	25,5	16,5	28,0
Turkmenistan	23,0	23,0	0,0	14,0	9,0	54,0	53,5	29,0	23,0	2,0	8,5	26,0	22,5	13,5	21,5
Ukraine	39,0	39,0	0,0	44,0	48,5	48,5	44,5	32,5	34,5	40,0	39,0	39,5	35,5	29,5	32,0
Uzbekistan	28,5	24,5	-0,8	19,5	11,5	46,5	32,0	27,0	35,5	17,5	19,0	32,5	25,5	28,5	24,5
For Reference															
United States	78,0	73,5	-1,0	76,0	72,5	68,0	58,0	90,0	78,0	75,0	77,0	81,5	80,5	79,0	73,5
Canada	80,5	82,5	0,3	79,5	79,0	69,5	70,5	89,5	85,5	68,5	83,0	82,5	85,5	94,0	90,5
Brazil	48,0	52,5	0,9	53,5	60,0	40,5	56,0	45,0	51,5	57,0	53,5	46,5	46,5	45,0	48,5
Japan	68,0	73,5	1,0	67,5	70,5	66,0	69,0	72,5	75,0	60,0	71,5	77,5	76,5	64,5	77,0
China	42,5	40,0	-0,6	17,0	17,0	43,0	41,0	51,0	52,5	54,0	46,0	46,0	43,0	46,0	39,5
India	47,0	45,5	-0,2	52,5	59,5	29,0	26,0	47,0	49,5	51,5	44,5	57,0	51,0	43,5	43,5

Note. 1. The World Bank six governance indicators are presented in units ranging from about 0 to 100, with higher values corresponding to better governance outcomes. The originally values are presented in units ranging from -2.5 to 2.5, that are here recomposed for statistical coherence.

Source: Author elaboration on data from World Bank (2012b).

Table A5

The European Deficits

<i>MS Order: Grouped</i>	Regulatory Quality Deficit	Employment Deficit	Productivity Deficit	Competition Deficit	Creativity Deficit	Competitiveness Deficit	Living Standard Deficit	Human Development Index Deficit
<i>by origin and scored by smaller Competition Deficit.</i>	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Sign for cells with:</i>								
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: inline-block;"> <i>Bad score < 15 for col. 1; < 30 for the other cols.</i> </div>								
<i>'Liberal'</i>								
Ireland	-2.4	-3.0	-2	-17.6	-36	-16.8	-7.7	+0.8
UK	-2.0	+1.0	-18	-20.5	-21	-16.3	-23.1	-0.5
Denmark	-1.0	+5.0	-15	-20.8	-15	-9.1	-18.2	-0.2
<i>'Nordic'</i>								
Netherlands	-4.4	+1.6	-2	-23.2	-6	-12.1	-14.6	+0.2
Finland	-2.9	-0.4	-18	-25.2	-1	-14.1	-24.8	+0.1
Sweden	-7.3	+5.3	-11	-29.6	-8	-9.9	-22.3	+0.3
<i>'Continental'</i>								
Luxembourg	-1.5	-9.7	-43	-24.8	..	-14.8	+80.2	-0.7

Belgium	-12.2	-8.6	-4	-28.5	-20	-20.7	-20.4	-0.5
Germany	-8.8	+0.3	-7	-28.8	-16	-14.0	-26.4	-1.6
Austria	-5.4	-0.6	-16	-30.0	-31	-16.4	-16.8	-0.3
France	-17.1	-5.2	-1	-34.6	-27	-21.3	-27.0	+0.1
<i>'Mediterranean'</i>								
Spain	-18.0	-14.7	-22	-30.3	-35	-30.2	-33.9	-0.2
Portugal	-19.0	-1.2	-52	-35.7	-54	-33.2	-51.8	-5.4
Italy	-25.9	-12.8	-24	-37.5	-39	-38.2	-33.1	-1.0
Greece	-28.9	-8.3	..	-39.9	-42	-39.6	-37.5	-2.5
<i>Central and Eastern Large and Medium in Transition EU MS</i>								
Hungary	-14.1	-13.4	-53	-32.8	..	-35.2	-57.9	-7.7
Bulgaria	-33.7	-37.1	..	-39.7	-76.0	-12.7
Romania	-38.0	-38.5	..	-41.2	-75.8	-13.8
Poland	-30.7	-12.1	-62	-40.5	..	-38.3	-65.8	-8.1
<i>Newly Independent, Small and in Transition EU MS</i>								
Estonia	-7.8	-22.2	..	-23.4	-56.2	-9.1
Cyprus	-13.2	-28.7	..	-25.4	-39.7	-4.8
Lithuania	-18.5	-29.2	..	-32.3	-62.8	-8.9
Slovakia	-16.6	-7.1	-50	-31.3	..	-31.1	-59.0	-8.8
Czech R.	-20.5	-5.5	-56	-31.5	..	-28.5	-48.8	-6.0
Latvia	-17.6	-31.7	..	-22.2	-63.9	-9.6
Malta	-13.7	-34.0	..	-25.8	-51.2	-7.3
Slovenia	-27.3	-39.4	..	-31.5	-42.7	-3.4
<i>Candidates to the EU</i>								

Croatia	-38.5	-45.4	..	-40.3	..	-10.1
FYR Macedonia	-47.3	-38.9	..	-34.2	-67.8	-15.0
Iceland
Turkey	-42.4	-24.3	-71	-39.2	..	-39.8	-81.0	-17.6
<i>Some EU Neighbours</i>								
Albania	-51.2	-36.7	..	-38.6	..	-15.0
Bosnia & H.	-65.4	-46.3	..	-37.4	..	-14.8
Montenegro	-62.4	-44.1	..	-31.0
Serbia	-59.5	-46.0	..	-33.3
Norway	-9.3	+3.6	-41	-31.0	..	-14.4	+21.2	+1.7
Switzerland	-6.8	+6.3	-20	-20.3	..	-5.6	-12.1	+0.4
<i>For Reference</i>								
United States	-6.3	0.0 [75.3]	0 [\$50,400]	-19.4	0 [0.73]	0.0 [5.67]	1.0 [\$36,300]	0.0 [95.1]
Canada	-5.9	+3.1	-18	-19.8	..	-11.5	-18.5	-1.0
Brazil					..			
Russian F.					..			
Japan	-12.7	-1.7	-29	-27.5	..	-17.1	-26.4	+0.2
China	-53.7	-47.2	..	-19.4	..	-17.4

For columns 1 and 4 the reference value is 100. For columns 2-3 and 5-8 the reference values are that of the US [in brackets].

Source: Author elaboration on data for 2012 or closest and from DICE (2012), Eurostat (2012), OECD (2012), UN (2012), [US]fedStats (2012), WB (2012a and 2012b), and WEF (2012).

Table A6

The Dynamics of the European Governance in Times of Crisis

	Pre-existing 2007 and substantially maintained	New, modified or additional
Initiatives	<ul style="list-style-type: none"> ▪ European economic constitution (EU treaties and derived law). ▪ Competition Policy and the other EU Policies. ▪ EMU, Stability and Growth Pact (preventive and dissuasive arms; for each MS: stability program and convergence and structural reform program), Excessive Deficit Procedure, Early Warning Mechanism and Policy Advice. ▪ Broad Economic Policy Guidelines, Macroeconomic Dialogue and Multilateral Supervision. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ European Recovery Plan. ▪ Economic Governance Package: broader and enhanced surveillance, effective enforcement of budgetary surveillance in the EA; European Semester on the MS budgetary framework; preventing and correcting macroeconomic imbalances (by the EC), enforcement mechanisms → ‘fiscal compact’ → Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union (TSCGEMU). ▪ Competitiveness Pact for the Euro → Euro Plus Pact. Surveillance of intra-euro area imbalances, alert mechanism through a scoreboard, excessive imbalance procedure (EIP, by peer pressure, and fine of 0,1 % GDP). ▪ Reinforced Multilateral Surveillance.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Single Market Strategy. 	

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Employment Pact, European Employment Strategy, Flexisecurity, Social Agenda. ▪ Open Method of Coordination of Economic and Social Policies. ▪ Lisbon Strategy for the Structural Reforms of the economy → Structural Policies Coordination. ▪ Balance of Payments assistance (BoP, following the Community method, administered by the European Commission). ▪ Macro-financial Assistance to non-EU countries. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ → Europe 2020. ▪ BoP assistances for Hungary, Latvia and Romania.
Institutions and bodies	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Council: ECOFIN. ▪ Commission: DG EcFin and other DG related to the Economic Policies (Competition, Market, Enterprise, Trade, Employment). ▪ European Investment Bank (EIB). ▪ Economic and Social Committee (ESC). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ European financial stabilization: A. Institutions (agencies or bodies): European Stability Mechanism (ESM), established 8 October 2012 by the corresponding Treaty, is a permanent body to safeguard the financial stability in the euro area as a whole. It provides financial assistance to euro area MS

<ul style="list-style-type: none"> ▪ European Bank of Reconstruction and Development (EBRD). ▪ Economic and Financial Committee (EFC). ▪ Economic Policy Committee (EPC). ▪ Economic and Monetary Affairs Committee of the European Parliament. 	<p>experiencing or being threatened by severe financing problems. The ESM prolongs the European Financial Stabilization Mechanism (ESFM, established 9 May 2010 under the community method). As part of the overall rescue package of 700 billion € the ESM is able to issue bonds for up 440 billion € guaranteed by the EA MS, the other provided by the EU through the European Financial Stability Facility (EFSF, created by the Euro area Member States as Luxembourg-registered company owned by the EA MS, and under the intergovernmental method, who gives 60 billion €) and the IMF (200 billion €). The ESM has been assigned the best possible credit ratings (there are AAA, by S&P and Fitch Ratings, and Aaa by Moody's).</p> <p>B. Packages of Financial and Economic Support: For Greece, Portugal, Ireland and Spain.</p>
---	--

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Following the launch of the European Systemic Risk Board (ESRB) on 16 December 2010, three European supervisory authorities start their work for the supervision of financial activities with regard to banks, markets and insurances and pensions, respectively: European Banking Authority (EBA), European Securities and Markets Authority (ESMA) and European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA). A Joint Committee of these three European supervisory authorities exists from 2011.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Eurogroup (MS' ministries of Economy and Finance, chaired by Jean-Claude Juncker). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Task Force on Economic Governance chaired by the President of the European Council, Herman Van Rompuy working on financial assistance banking integration.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ European Central Bank 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Securities Markets Programme. ▪ Outright Monetary Transactions. ▪ Unconventional measures.

Source: Author elaboration.

Table A7

*The Secession of Regions:
A Comparison of the New Small Independent States
who are or who should be EU MS
with some Regions of EU MS in Risk of Secession*

	Inhabitants (000)	Per capita GDP (Index EU27 = 100)	No. of NUTS 2
<i>New Small Independent States who are EU MS</i>			
Czech Republic	10207	75.2	8
Estonia	1356	55.7	1
Cyprus	740	91.4	1
Latvia	2313	45.5	1
Lithuania	3436	51.1	1
Malta	401	74.4	1
Slovenia	1997	83.3	2

Slovakia	5382	56.7	4
----------	------	------	---

New Small Independent States who are potential EU MS

Croatia	4441	58.0	..
Bosnia and Herzegovina	4452	20.1	..
The former Federal Republic of Macedonia	2042	28.8	..
Kosovo under UN SCR 1244	2127	5.5	..
Serbia	10150	22.8	..
Montenegro	684	11.6	..

Some Regions (NUTS2) of the EU (MS) in Risk of Secession

Vlaams Gewest (BE)	6027	123.2	5
Région Wallonne (BE)	3387	90.0	5
Baden-Württemberg (DE)	10703	130.4	4
Niedersachsen (DE)	7996	100.2	4
Nordrhein-Westfalen (DE)	18074	115.0	5
País Vasco (ES)	2099	125.4	1
Cataluña (ES)	6711	120.5	1
Galicia (ES)	2709	81.0	1
Est (FR)	5263	99.0	3
Bretagne (FR)	3044	98.6	1
Corse (FR)	275	87.2	1

Nord-Est (IT)	15327	131.9	4
Sicilia & Sardegna (IT)	6655	70.8	2
Piemonte (IT)	4300	119.5	1
Wales (UK)	2949	95.8	2
Scotland (UK)	5117	117.5	4
North Ireland (UK)	1711	99.0	1

Source: Brunet (2009) and author elaboration on data for 2012 or closer and from Eurostat (2012) and [US]fedStats (2012).

Table A8

Dynamics of the Spain's Competitiveness

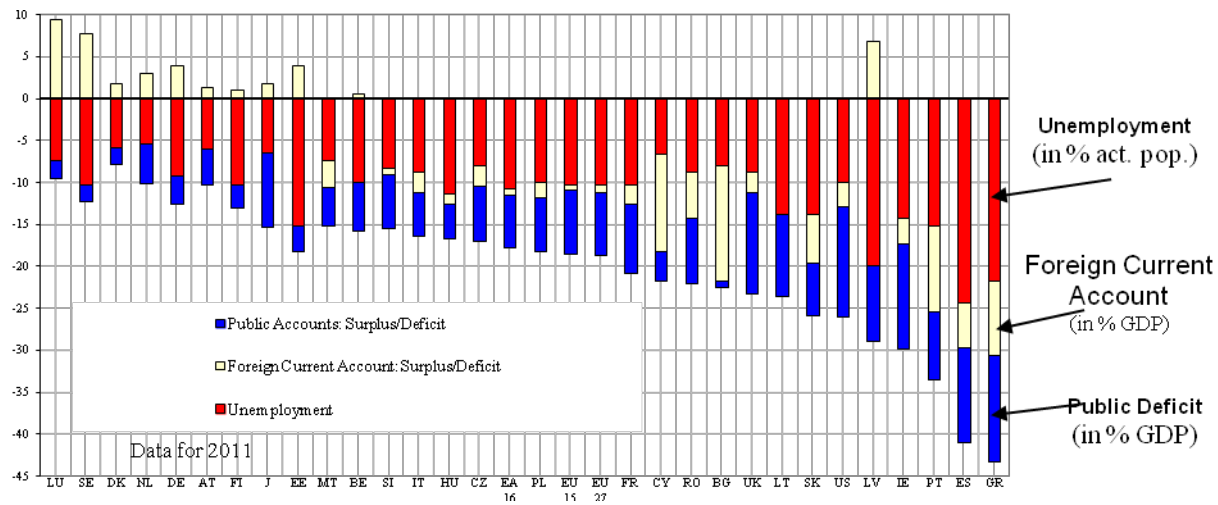
	2000	2005	2010	2012
<i>Place in World Ranking</i>	<i>By 75 countries</i>	<i>By 131 countries</i>	<i>By 133 countries</i>	<i>By 142 countries</i>
Global Competitiveness	22	29	33	36
Institutions	23	43	49	59
Infrastructures	..	19	22	22
Macroeconomic Stability	11	32	62	84
Health and Primary Education	..	37	38	44
High Education and Training	..	31	33	32
Product Markets Efficiency	..	40	46	66
Labour Market Efficiency	..	95	97	119
Financial Market Development	..	34	50	64
Technological Capacity	27	28	29	28

Market Size	..	12	13	13
Business Development	..	27	28	34
Innovation	20	39	40	39

Source: Author elaboration on data from World Economic Forum (2004, 2007 and 2012).

Figure A1

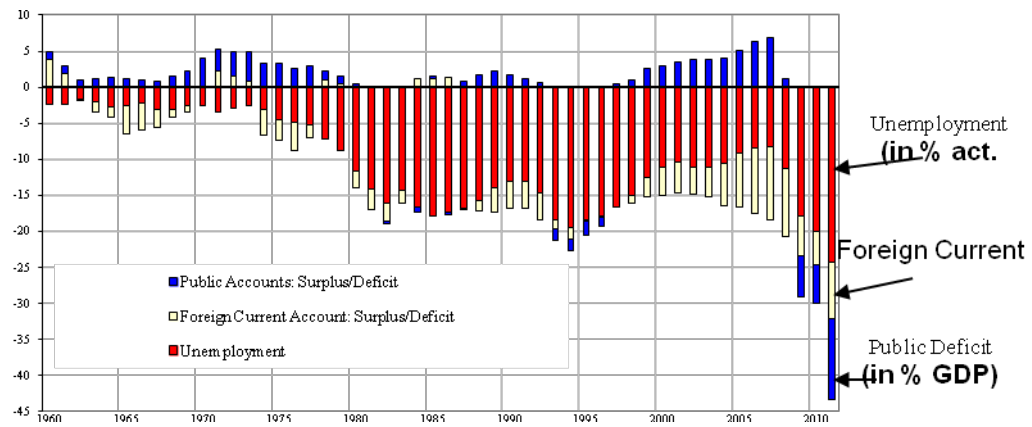
Employment, Foreign and Public Balances: The Triplet Deficits in a Range of Countries



Source: Author elaboration on data from Eurostat (2012) and OECD (2012).

Figure A2

Employment, Foreign and Public Balances: The Growing Triplet Deficits of Spain



Source: Author elaboration on data from Eurostat (2012) and OECD (2012).

Figure A3

The Sources of the European Economic Governance

<p>MS Policies <i>most oriented to the economy</i></p>	<p>EU Policies <i>mostly oriented to the economy</i></p>		
	<p>Principles: Non Discrimination by Nationality – Four Liberties</p> <p>Values, Objectives and Competences: Treaties on European Union, of Lisbon & on the Functioning of the EU</p> <p>Instruments and Protocols: Law (Primary and Secondary) & Budget (1% EU GDP)</p>		
<p>Rule of Law, Rights, Order and Security</p>	<p>Horizontal and Vertical Policies</p>	<p>Structural Policies</p>	<p>Monetary Policy</p>
<p>Economic Policy</p>	<p>Trade</p> <p>Tariff: €existing ~ 4 % from 1999</p>	<p>Regional and Cohesion Policy</p> <p>Convergence 1/3 EU e, Budget ~</p>	<p><i>For MS whose currency is the euro</i></p> <p>Monetary Policy – Eurosystem</p>

	protection	Competitiveness 0,3 % EU GDP	
Labour Market	Competition	Social Policy	European Central Bank, from 1999
Wages, Indirect Wage, Bargaining, Rights and Unions	Rules for Private: No Abuse of Dominant Position, European Dimension, Services from 1986, Liberalisation	Free Movement, Work Conditions, Employment...	European Financial Stabilisation Mechanism, from 2010
	Rules for Public: Subsidies Prohibited, Public Markets, Public Enterprises, Services of General Interest	1/10 EU Budget ~ 0,1 % EU GDP	Criteria for monetary convergence and union:
Social Services	<i>Single Market</i>		Inflation: +1,5 % average 3 MS less infl.; interest rate: +2 % average 3 MS less infl.; Public Deficit and Debt: 3 % and 60 % MS GDP
Education 5/8 % MS GDP,	Agriculture	Structural Reforms	Stability and Growth Pact: MS Stability,

Health 8/14 %, Pensions retirement and survival 10/20%, + Unemployment 2 % = Total ~ 20/35 % MS GDP

Infrastructures
around 3 % MS GDP

Income
Sustenance
and
Common
Market
Organizatio
n

1/3 EU
Budget ~
0,3 % EU
GDP

*Europe 2020
former Lisbon Strategy*

More competitive and opened knowledge economy in the world with growth, employment, productivity, competitiveness and social inclusion

Convergence and Reform Programs, Sustainability of Public Finance, Excessive Deficit Procedure, Early Policy Advice and Warning Procedure

Economic Governance:
Broad Economic Policy Guidelines, Open Method of Coordination of Economic and Social Policies, Multilateral Supervision, Prevention and Correction of Macroeconomic Imbalances

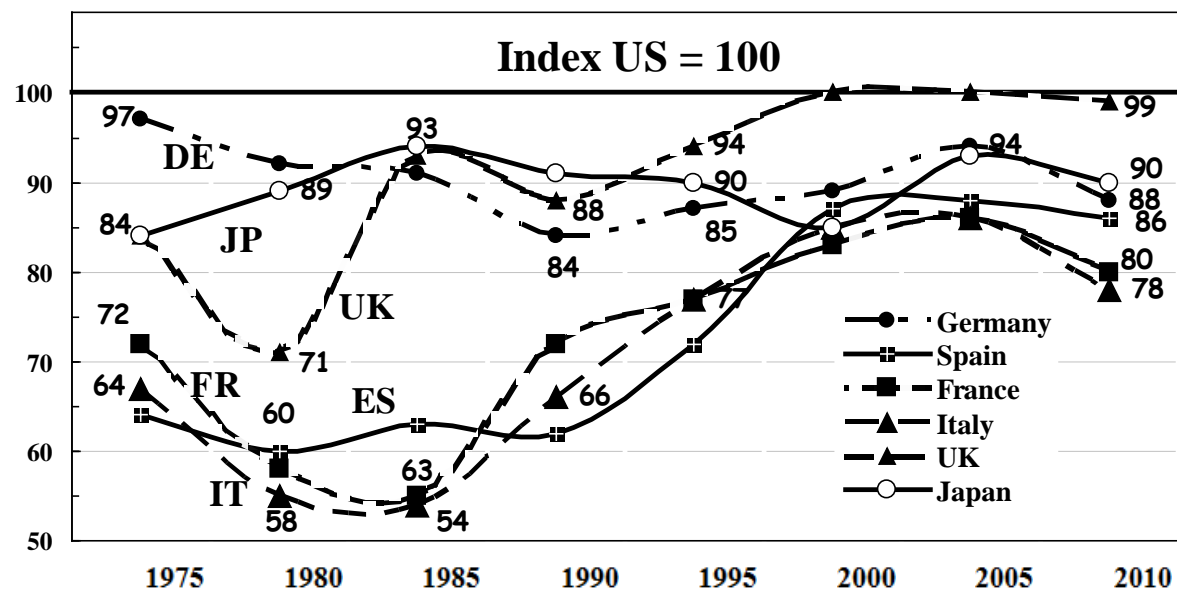
→ Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union

<p>Taxation and Revenues</p> <p>VAT, Excise duty, Income and SS contributions</p>	<p>Internal Policies</p> <p>Energy, Industry, Technology, Transport, Environment, Consumers; European Globalisation Adjustment Fund</p>	<p><i>For many MS whose currency is not the euro</i></p> <p>Exchange Rate Mechanism II and Balance of Payment Assistance</p>
<p><i>Justice and Home Affairs</i></p>		
<p><i>Foreign and Security Affairs</i></p>		

Source: Author elaboration.

Figure A4

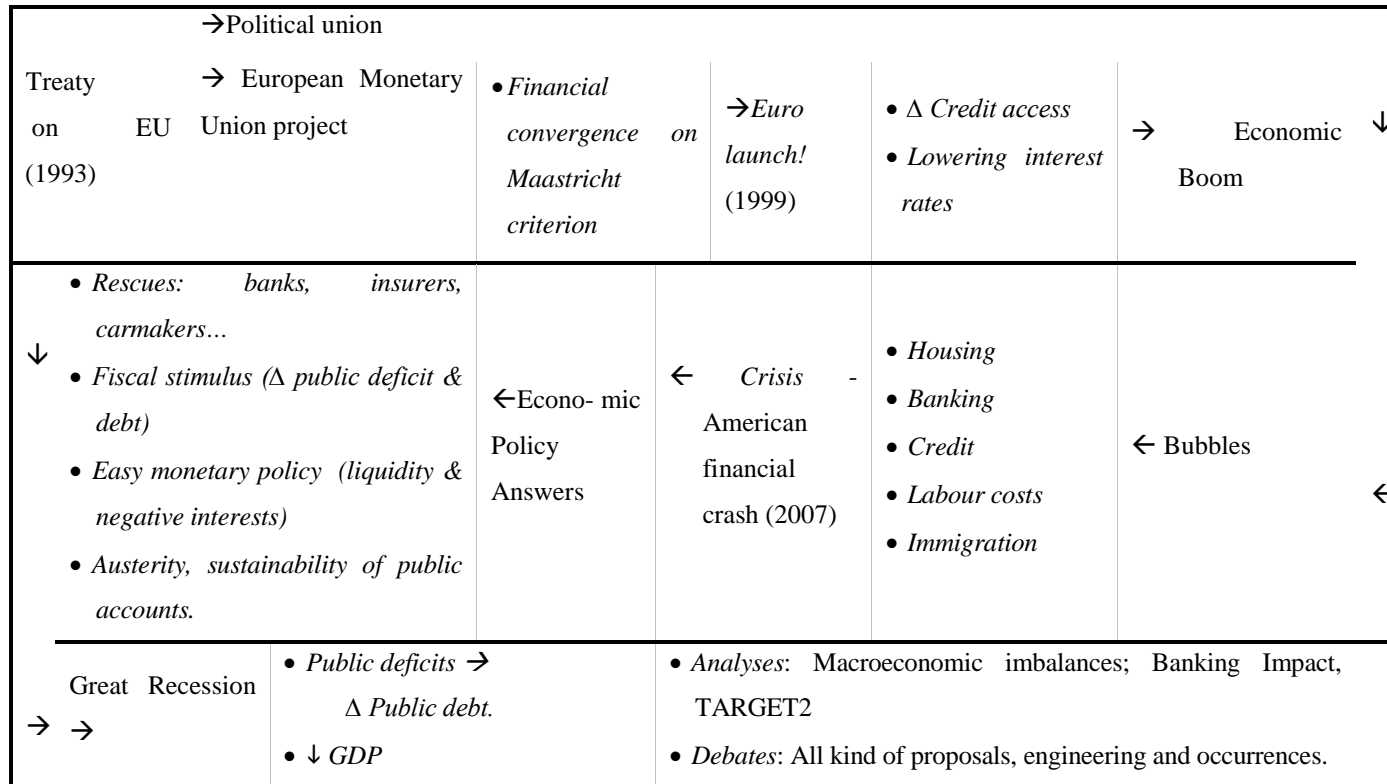
Dynamics of the Economic Freedom in a Range of Countries



Source: Author elaboration on data from The Fraser Institute (1977, 1983, and 1987) and The Heritage Foundation (1992, 1997, 2003, 2007, and 2012).

Figure A5

Sequences of the Euro Crisis



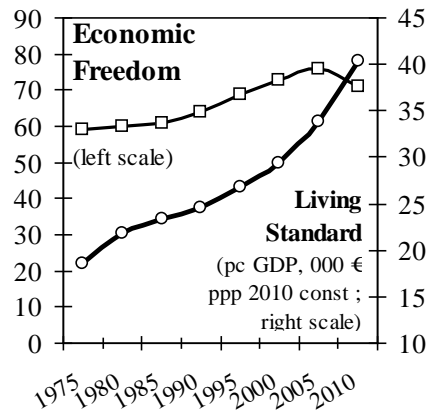
	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ <i>Unemployment</i> • ↑ <i>Euroimbalances</i> • ↓ <i>Performances, confidence, ratings</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>MS Positions: DE, FR, UK, GR, IT, ES, PL, CZ...</i> 	↓
↓ <i>Rescues!</i>	<p>Sovereign Debt Crisis ←</p> <p>↓</p> <p>Banking Crisis ←</p>	<p>EU Policies and Initiatives:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>ECB easing.</i> • <i>Stability and Growth Pact → European Semester, Fiscal Compact → new Treaty.</i> • <i>European Financial Stability Mechanism(s)</i> • <i>Macroeconomic Imbalances Procedures.</i> 	←
→	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Greece: V-2010 (110,000 M€)+ VII-2011 (158,000 M€)+X-2011 (130,000 M€)</i> • <i>Portugal: V-2011 (78,000 M€)</i> • <i>Ireland: IX-2010 (85,000 M€)</i> • <i>Spain: IX-2012 (100,000 M€)</i> 	<p>← → EU Challenges</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Economic: Globalization, ageing, competitiveness, internal market, stabilization and structural reforms.</i> • <i>Politics: Europeanization, divergences and euroscepticism.</i> • <i>Social: Welfare, cohesion and inclusion.</i>

Source: Author elaboration.

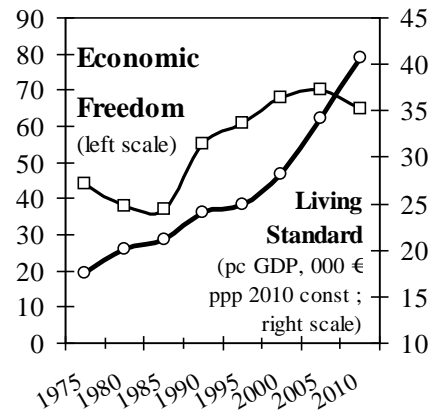
Figure A6

Dynamics of Economic Freedom and Living-Standard in a Range of Countries

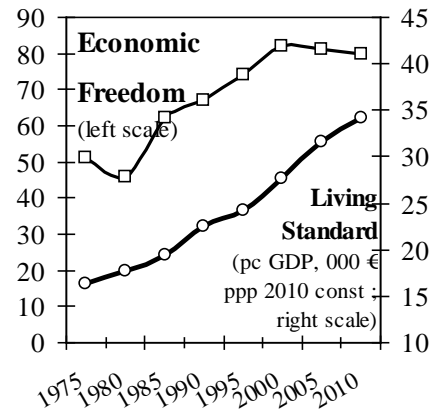
Panel A. Germany



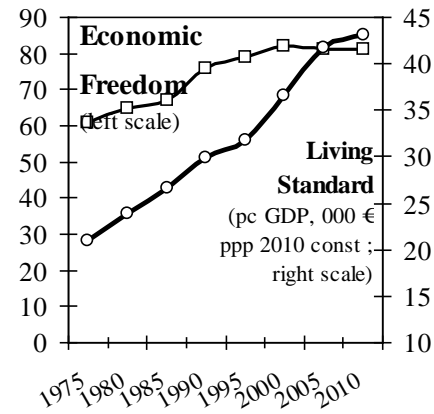
Panel B. France



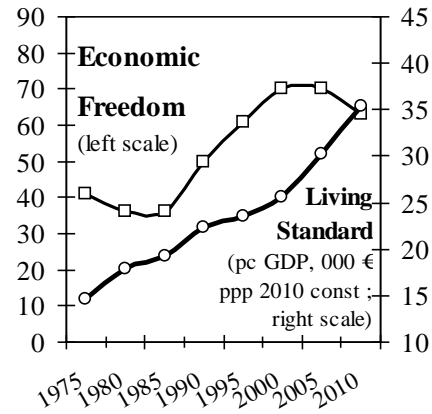
Panel C. United Kingdom



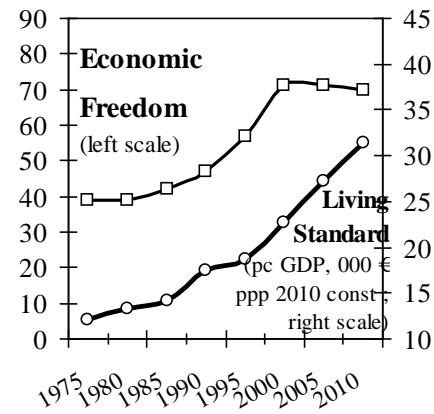
Panel D. United States



Panel E. Italy



Panel F. Spain

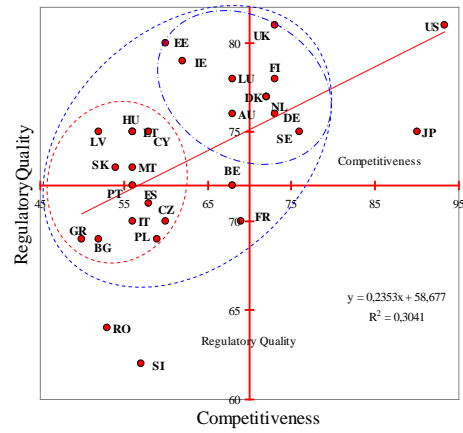


Source: Brunet (2012e).

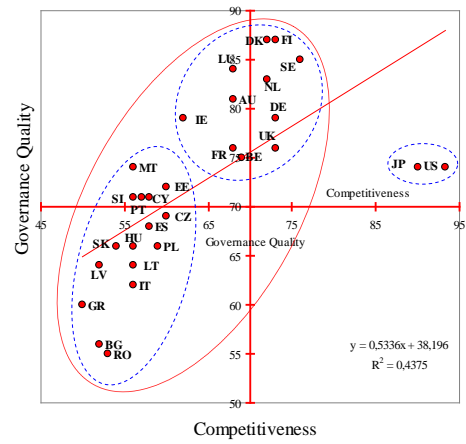
Figure A7

The Regulatory Quality of the EU MS

Panel A. Economic Freedom and Competitiveness



Panel B. Governance Quality and Competitiveness



Source: Brunet (2012e).

**LA SANIDAD PÚBLICA EN ESPAÑA:
CRISIS ECONÓMICA Y REFORMAS**

Javier Jorge Vázquez
Profesor. Universidad Católica de Ávila
javier.jorge@ucavila.es

Ricardo Reier Forradellas
Profesor. Universidad Católica de Ávila
ricardo.reier@ucavila.es

RESUMEN

En la última década, el constante incremento del gasto público sanitario observado en nuestro país, se ha constituido como un factor determinante de preocupación común para el conjunto de autoridades y responsables en materia sanitaria. Más aún, la recesión económica y el obligado esfuerzo de consolidación fiscal impuesto a las administraciones públicas, ha puesto de manifiesto la fragilidad y vulnerabilidad del sostenimiento del actual Estado del Bienestar, y en particular del Sistema Nacional de Salud, ante la persistencia de escenarios de coyuntura económica desfavorable.

Ante esta situación, resulta inevitable el replanteamiento de un modelo sanitario que garantice un correcto equilibrio entre la adecuada protección sanitaria de la población y la sostenibilidad del sistema a medio y largo plazo, y que permita obtener simultáneamente los mejores resultados en términos de eficiencia y equidad.

En este contexto, ante la maltrecha situación de las cuentas públicas, los distintos niveles de gobierno se han visto obligados a adoptar un conjunto de medidas urgentes de carácter coyuntural para la contención del gasto público en materia sanitaria, junto con otras reformas estructurales que, lejos de resolver definitivamente el problema sobre el sostenimiento financiero del actual modelo sanitario público en España, parecen haber sentado algunas bases hacia la configuración de un modelo mucho más sólido para afrontar futuras crisis económicas.

PALABRAS CLAVE

Sanidad, gasto sanitario público, estado del bienestar, sostenibilidad, reformas sanitarias, desinversión sanitaria.

ABSTRACT

In the last decade the steady growth of public health spending observed in our country has become a determinant factor of common concern for all authorities and decision-makers responsible for public health. Moreover, the economic recession and the subsequent fiscal consolidation effort imposed on public administrations, has highlighted the fragility and vulnerability of the current welfare economic support, and particularly of the National Health System, given the continuing economic downturn scenarios.

Given this situation, it is inevitable the reconsideration of a healthcare model that ensures a good balance between an adequate public health protection and the sustainability of the system in the short and long term, obtaining at the same time the best results in terms of efficiency and equity .

In this context, given the battered state of the public accounts, the various levels of government have been forced to adopt a set of contextual urgent measures to contain the public health expense, along with other structural reforms. The latter, far from solving the problem of the current public health financial model in Spain, seems to have laid some groundwork toward setting a much more solid model to face future economic crises.

KEYWORDS

Health, public health spending, welfare, sustainability, health reforms, healthcare disinvestment.

1. INTRODUCCIÓN: LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DEL SISTEMA NACIONAL DE SALUD

La sostenibilidad financiera del sistema sanitario público español en el medio y largo plazo, constituye actualmente el principal desafío al que deben hacer frente en los próximos años los responsables de la sanidad pública en nuestro país. La viabilidad financiera del Sistema Nacional de Salud, en adelante SNS, es un problema de carácter estructural, que exige inevitablemente la adopción de reformas y medidas extraordinarias para cumplir con el mandato constitucional de organizar y tutelar la salud pública a través de un sistema que incluya la protección de la salud pública y los servicios necesarios para la consecución de tal fin (CE, 1978:art. 43.2).

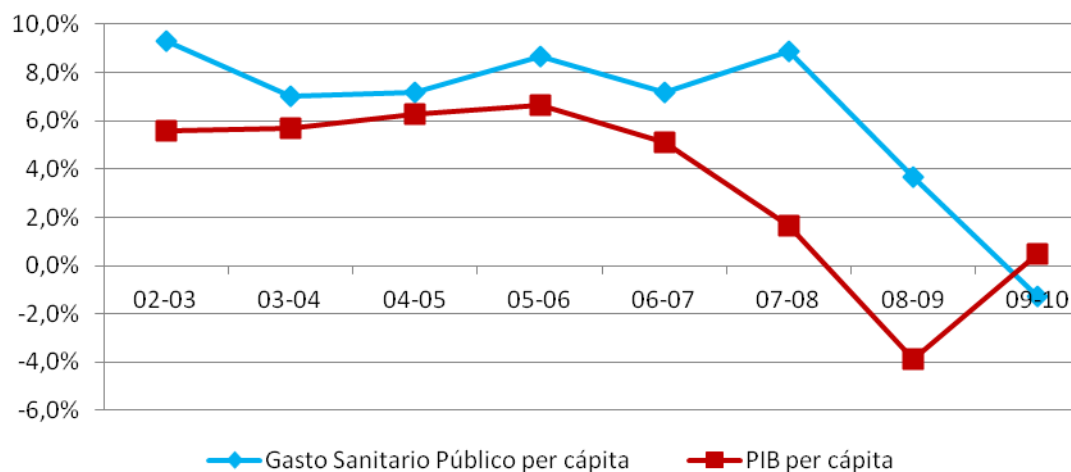
Sería equivocado señalar a la crisis económica actual como el origen de estas dificultades financieras, confiando la superación del problema en la recuperación económica. Por el contrario, la crisis económica ha evidenciado con mayor fuerza la fragilidad financiera existente del actual sistema sanitario público ante la persistencia de escenarios de coyuntura económica desfavorable caracterizados por una significativa reducción de los ingresos públicos.

Los problemas en el sostenimiento del actual modelo sanitario se manifiestan como el resultado previsible de más de una década de gestión irracional de un gasto público sanitario incontrolado que ha degenerado en una acumulación sucesiva de déficits sanitarios y, en consecuencia, en la generación de una deuda insostenible fruto de lo que algunos autores vienen a señalar como la configuración de una "burbuja sanitaria"(Puig, 2011).

En este contexto, durante el periodo 2002-2010 el gasto sanitario público per cápita creció a un ritmo significativamente superior al correspondiente al PIB per cápita, acumulando un crecimiento en el periodo por encima del 63%¹, lo que supone algo más del doble del crecimiento acumulado del PIB per cápita en ese mismo intervalo temporal.

¹ El crecimiento acumulado del gasto público sanitario real per cápita durante el período 2002-2010 no tuvo un comportamiento homogéneo entre el conjunto de Comunidades Autónomas. De este modo, cabe destacar las tasas de crecimiento superior al 85% alcanzada en regiones como Baleares o Murcia.

Figura 1. Gasto sanitario público per cápita y PIB per cápita. Tasas de variación interanuales. España (2002-10).



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Estadística del Gasto Sanitario Público (MSC) y del INE.

El gasto real por persona en la sanidad pública experimentó una tasa de crecimiento promedio anual por encima del 6% durante dicho periodo, llegando a superar un crecimiento del 9% durante el período previo a la crisis económica (2002-2008).

Por su parte la deuda sanitaria en el conjunto de las CC.AA, tanto la correspondiente a la compra de medicamentos como de productos sanitarios, se cifró a finales de 2011 en 11.596 millones de euros, lo que supone un 20% del presupuesto destinado a sanidad del conjunto de CC.AA y refleja un incremento del 35,6% respecto a la deuda cifrada en el ejercicio anterior².

Por otro lado, si una de las causas del actual problema de sostenibilidad del SNS puede atribuirse a una gestión irracional del gasto sanitario público en el pasado, las previsiones futuras dibujan un escenario caracterizado por una demanda sanitaria con

² Vid. Informe IDIS (2011): *Deuda pública con el sector sanitario privado*. Disponible en : http://www.fundacionidis.com/wp-content/uploads/2012/03/Informe_IDIS.pdf. Algunos otros estudios estiman una deuda sanitaria en 2012 superior a los 17.000 millones de euros (PWC, 2012).

tendencia creciente lo que complica aún más la viabilidad financiera del sistema y hace necesaria una racionalización del gasto sanitario.

En este sentido, el informe publicado por FEDEA en el año 2009 alertaba de la posibilidad de que el gasto público sanitario se duplicará en los próximos diez años de mantenerse su actual ritmo de crecimiento, generando una brecha de financiación de hasta 50.000 millones de euros en el año 2020.

Según este informe son varios los factores condicionantes que pueden explicar el crecimiento de las necesidades sanitarias:

- *Envejecimiento de la población:* según las estimaciones demográficas, es previsible que en una década el 20% de la población sea mayor de 65 años. Considerando que el gasto sanitario de este grupo de edad es entre 2,85 (Coll, 1990) o 2,95 (Ibern, 1995) veces superior al correspondiente a personas de menor edad, cabe esperar que el gasto sanitario público se incremente de forma sustancial en las próximas décadas, con un crecimiento estimado del 0,7% anual en término medio hasta 2040 (Ahn, 2003).
- *Cambio en el patrón de morbilidad:* en los próximos diez años se estima que el 60% de los ciudadanos padezcan alguna enfermedad crónica. Si en la actualidad el 70% del gasto sanitario público se destina a este colectivo, es presumible que aumenten considerablemente los recursos destinados a estos pacientes.
- *Proliferación o intensificación de las tecnologías sanitarias:* la aparición de nuevas tecnologías y tratamientos generará una mayor demanda. Se estima que la incorporación de las nuevas tecnologías médicas permite explicar entre el 33% y el 50% del incremento del gasto sanitario (Mohr, Mueller et al. 2001)

En este contexto, surge la necesidad de reformular el modelo sanitario, es decir, determinar qué prestaciones y servicios sanitarios deseamos y nos podemos permitir de acuerdo con los recursos económicos disponibles.

2. CRISIS ECONÓMICA Y REFORMAS SANITARIAS

Tal y como se apuntaba anteriormente, la crisis económica ha agravado el problema de financiación del SNS, obligando a las administraciones públicas a adoptar medidas urgentes. En el marco de las posibles medidas de actuación, los poderes públicos se enfrentan a la siguiente disyuntiva: i) el incremento de los recursos económicos destinados a la financiación del sistema, a través del aumento de la presión fiscal o de la aplicación de instrumentos o herramientas de coparticipación en la financiación de la provisión de la sanidad por parte de los usuarios (copago sanitario); ii) la racionalización del gasto sanitario público a través de recortes lineales o mejora de la eficiencia y productividad del sistema sanitario.

La primera de las alternativas queda cuestionada por la dificultad de su aplicación en un contexto económico adverso -un incremento de los impuestos adicional a los ya realizados hasta la fecha podría lastrar la recuperación económica- y por su escasa efectividad en la resolución del problema desde la raíz -se saldaría la deuda sanitaria acumulada pero se seguiría financiado un gasto sanitario descontrolado-. Por otro lado, la fijación de copagos sanitarios bien diseñados podrían resultar de utilidad, no como instrumentos de financiación alternativa del sistema, sino más bien, como elementos de contención y racionalización del gasto sanitario público, mejorando la eficiencia y desincentivando comportamientos abusivos sobre el consumo de los servicios sanitarios públicos³.

En cuanto a la contención del gasto sanitario público, en los últimos años ha surgido en algunos países como Nueva Zelanda, Australia, Canadá o Reino Unido experiencias interesantes para garantizar la sostenibilidad de sus sistemas sanitarios y racionalizar el gasto público asociado, a través de la introducción de criterios de financiación selectiva de medicamentos, tecnologías y demás prestaciones sanitarias. En estos casos, la asignación de recursos públicos en materia sanitaria se efectúa en base al valor clínico obtenido y a la relación coste-efectividad de los servicios sanitarios de acuerdo con la evidencia científica existente (Urbanos, 2012), excluyéndose la financiación total o

³ El barómetro sobre actitudes fiscales que publica anualmente el Instituto de Estudios Fiscales, reflejaba que en el 2010 la sanidad era el servicio público más mencionado (43% de los encuestados) sobre el que se realizaba una peor utilización por parte de los usuarios.

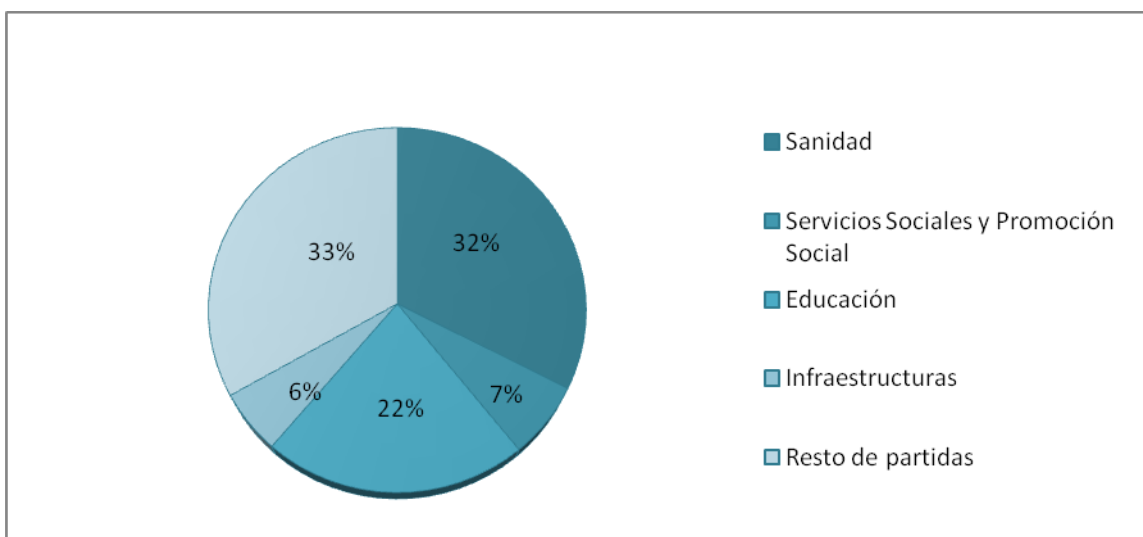
parcial de aquellos servicios y prestaciones sanitarias de los que se derive un escaso, dudoso o nulo valor diagnóstico o terapéutico, o cuya efectividad o eficiencia sea acentuadamente marginal o inferior a las de otras alternativas existentes. Esta financiación selectiva, permite identificar fuentes de ahorro y liberar recursos económicos que pueden ser reasignados en la financiación de aquellos servicios sanitarios que añaden mayor valor clínico, manifestándose en mejoras de salud y calidad de vida de los usuarios. A este proceso se le conoce como “desinversión sanitaria” o “re inversión sanitaria” (Repullo, 2012).

Las medidas y reformas emprendidas por los distintos gobiernos en el contexto de la actual crisis económica se han vertebrado bajo el objetivo prioritario de consolidación fiscal, manifestándose principalmente a través de dos ejes: i) el ajuste presupuestario de las partidas destinadas a sanidad, y ii) la reducción efectiva del gasto sanitario público a través de recortes lineales en la actividad clínica y el gasto farmacéutico y de personal.

En relación al ajuste presupuestario, es necesario precisar que una vez culminado en el año 2002 el proceso de transferencias de la gestión sanitaria a las Comunidades Autónomas iniciado en 1986 con la promulgación de la Ley General de Sanidad⁴ que configuraba un modelo sanitario público caracterizado por la apertura hacia una mayor participación e implicación de las autonomías en la gestión de los servicios sanitarios, las Administraciones Territoriales se han convertido en los principales agentes de gasto en materia de salud, gestionando en torno al 90% del conjunto del gasto sanitario público en España.

⁴ ESPAÑA (1986). Ley 14/1986, de 25 de abril, General de Sanidad. *Boletín Oficial del Estado*, 29 de abril de 1986, núm. 102, p.15207-15224.

Figura 2. Distribución de los presupuestos iniciales de las CC.AA según las principales partidas de gasto (2011).



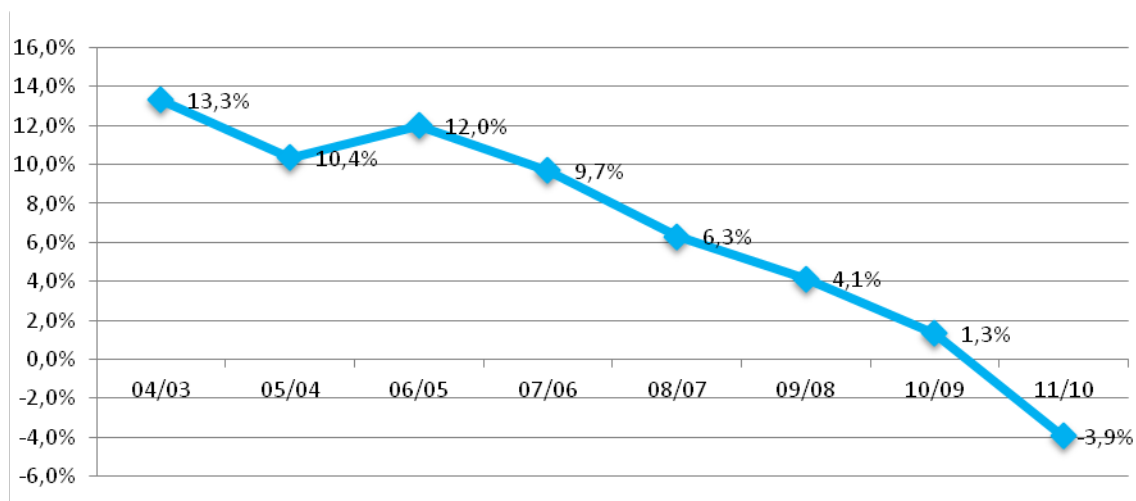
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los presupuestos de las CC.AA (Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas) 2011.

La cobertura realizada por las Comunidades Autónomas en materia sanitaria, ha conducido a la consideración del gasto sanitario público como la principal partida de gasto consignada en los presupuestos autonómicos, representando en 2011 un porcentaje medio superior al 32%.

La consecución de los objetivos de reducción del déficit y endeudamiento público en un contexto adverso de reducción generalizada de los ingresos públicos⁵, está obligando a las Administraciones Públicas a introducir ajustes presupuestarios extraordinarios, en todos los niveles de gobierno y partidas de gasto público, que han repercutido directamente sobre la sanidad. Si bien durante los primeros años de la crisis económica el presupuesto público en materia sanitaria de las Comunidades Autónomas continuaba incrementándose de forma global, en los últimos años dicha tasa de crecimiento se ha ido reduciendo gradualmente hasta alcanzar una reducción presupuestaria próxima al 4% en el período 2010-11.

⁵ En el año 2011, los ingresos de las Administraciones Públicas se vieron reducidos en una cifra superior a los 4.000 millones de euros, a pesar del efecto de la reforma fiscal emprendida con los incrementos impositivos aprobados. En este sentido, la ratio de ingresos de las Administraciones Públicas sobre el PIB se redujo hasta el 35,1 %, frente al 36,3 % de 2010. (Banco de España, 2011).

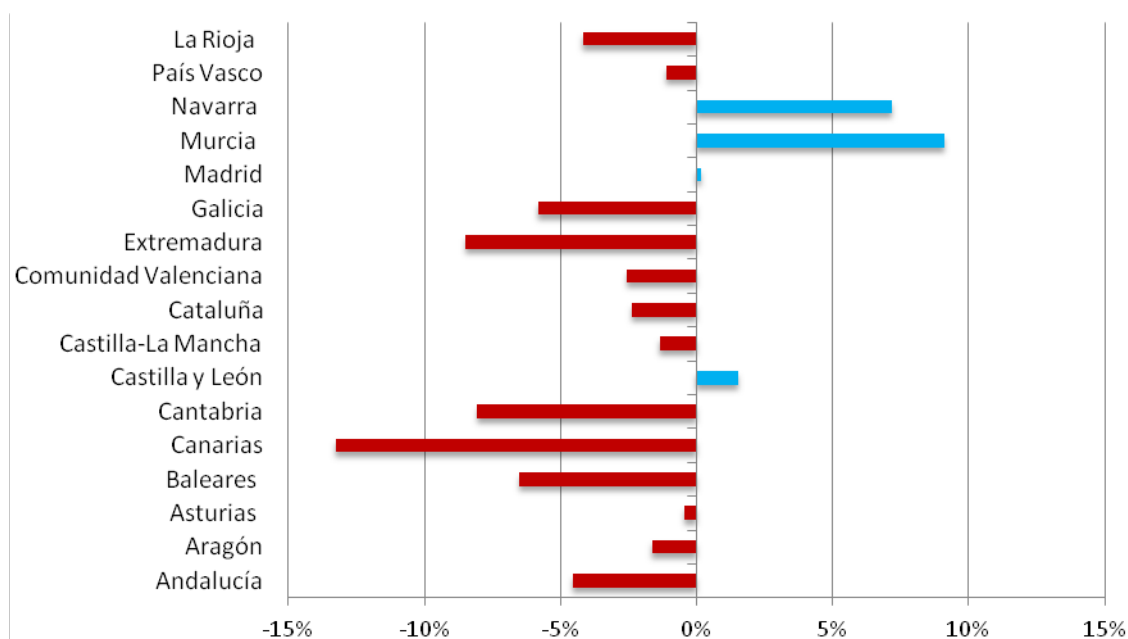
Figura 3. Tasas de variación interanuales de la partida de sanidad en los presupuestos iniciales de las Comunidades Autónomas.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los presupuestos de las CC.AA (Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas) 2011.

Ahora bien, el ajuste presupuestario llevado a cabo en los tres últimos años se ha realizado de forma asimétrica entre el conjunto de Comunidades Autónomas. Así, los incrementos de los recursos presupuestarios destinados a sanidad en Navarra, Murcia, Madrid y Castilla y León contrastan con la reducción del resto de comunidades autónomas, especialmente, de Canarias, Extremadura y Cantabria.

Figura 4. Tasa de variación del presupuesto consignado a la partida de gasto sanitario por Comunidad Autónoma (2009-2011).



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría General de Sanidad (MSSSI).

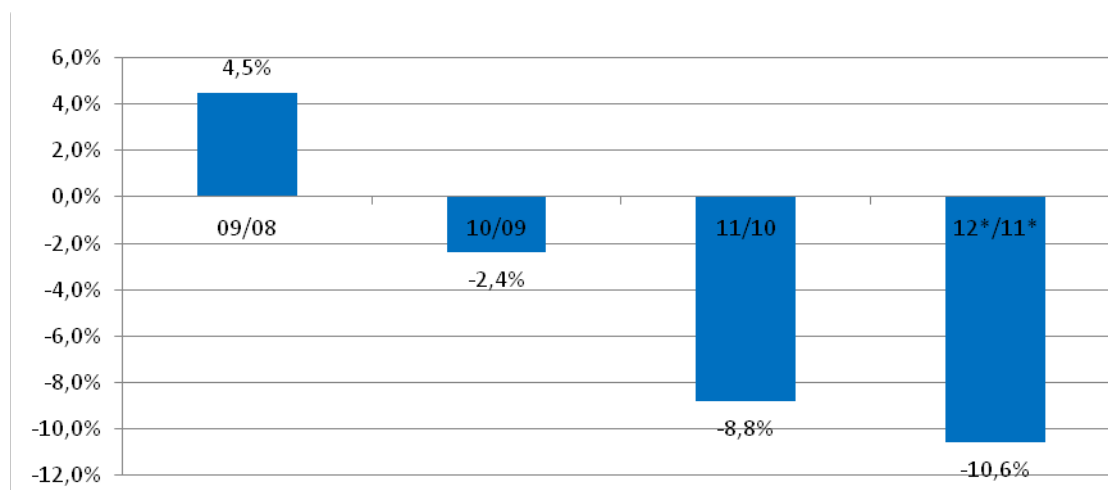
Dentro de los esfuerzos de contención del gasto sanitario público, en los últimos dos años se han venido aprobando, entre los distintos niveles de gobierno, un conjunto diverso de medidas coyunturales en el ámbito de la política sanitaria. Las acciones emprendidas hasta la fecha por el Gobierno central en esta materia se pueden concretar en dos ejes fundamentales:

- *La reducción del gasto farmacéutico*⁶. La mayor parte del esfuerzo de contención del gasto sanitario realizado se concentra en esta componente del gasto. Este objetivo se ha articulado a través de la puesta en marcha principalmente de las siguientes acciones: i) reducción de los precios de los medicamentos y productos sanitarios; ii) la adecuación de las unidades de los envases a los tratamientos y dispensación de unidosis de medicamentos; iii) la creación de una central de compras; iv) la prescripción generalizada por principio activo; y v) la modificación

⁶ De acuerdo con la clasificación funcional del gasto público sanitario publicada por el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad en la Estadística de Gasto Sanitario Público, el gasto farmacéutico representaba en el año 2010 una cifra próxima al 20% del gasto total.

del sistema de copago farmacéutico y desfinanciación de medicamentos para síntomas menores.

Figura 5. Tasas de variación interanuales del gasto farmacéutico a través de receta oficial del Sistema Nacional de Salud (2008-2012*).



* Acumulado enero-septiembre.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.

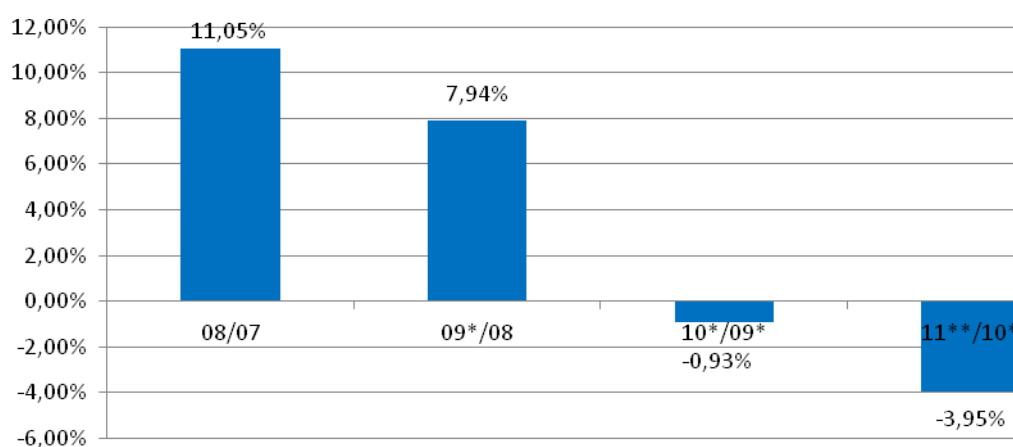
Desde la culminación del proceso de descentralización de competencias sanitarias en el año 2002 hasta el año 2010 el gasto farmacéutico creció a una tasa media de variación interanual superior al 6,8%. A partir del año 2010, con la aplicación de este conjunto de disposiciones legales, se observa una reducción efectiva del gasto farmacéutico a través de recetas oficiales del SNS por vez primera desde la instauración de la prestación farmacéutica, con un descenso acumulado superior al 20% en los tres últimos años.

- *La contención del gasto en remuneración de personal*, mediante la reducción y congelación salarial del conjunto de empleados públicos, la fijación de una tasa de reposición del personal sanitario no superior al 10% y el incremento de la jornada semanal a 37,5 horas para el conjunto de los empleados públicos.

La remuneración del personal en el SNS ascendió en el año 2010 a más de 31 mil millones de euros, lo que representaba el 43,6% del total del gasto sanitario

público⁷, siendo la principal partida de gasto. A lo largo del periodo 2002-2010 este componente del gasto experimentó una tasa de variación media interanual del 8,5%. A partir del año 2009, se observa un crecimiento más moderado de la remuneración de personal que concluye en 2011 con una reducción cercana al 4%. Este cambio de tendencia puede imputarse a la reducción de la masa salarial como consecuencia de la disminución del número de efectivos en el SNS y de sus retribuciones.

Figura 6. Tasas de variación interanuales del gasto en remuneración del personal en el SNS (2007-2011).



* Cifras provisionales.

** Previsión presupuestaria para el conjunto de CC.AA

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.

Con la reducción salarial del conjunto de empleados públicos aprobada por el Real Decreto-ley 8/2010 de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público, unido a las restricciones de acceso al empleo público establecidas en la Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011 y 2012, cabe esperar la contención del crecimiento de esta partida del gasto sanitario en los próximos años.

⁷ Estadística de Gasto Sanitario Público (MSSI, 2012). Disponible en: <http://www.msps.es/home.htm>

Otras medidas llevadas a cabo han sido el establecimiento de controles contra el uso fraudulento de los servicios de salud por parte de ciudadanos extranjeros, a través de la adaptación de la normativa europea relativa a ciudadanos extranjeros en el SNS y la regulación de la condición de asegurado y de beneficiario a efectos de la asistencia sanitaria, o la creación de una cartera común de servicios básicos.

A nivel autonómico, los ajustes emprendidos son muy heterogéneos, en buena parte porque se hallan condicionados por el grado de urgencia o necesidad de las distintas comunidades autónomas a la hora de cuadrar sus cuentas públicas. En cualquier caso, las medidas adoptadas se centran fundamentalmente en dos vertientes: la contención salarial y los recortes en la actividad clínica. (Urbanos, et al., 2012)

La mayor parte de las acciones anteriormente citadas, pueden calificarse en general como medidas coyunturales y recortes lineales aislados, motivadas por la urgencia y presión en la contención del gasto público para la consecución del objetivo establecido de consolidación fiscal. Ahora bien, al margen de estas medidas, es prioritario emprender un conjunto de reformas estructurales que contribuyan a maximizar la eficiencia de los servicios sanitarios y que permitan la configuración de un sistema público de salud más productivo y sostenible financieramente en el medio y largo plazo, que pueda dar respuesta a los desafíos futuros como el envejecimiento de la población, el crecimiento sostenido de las necesidades sanitarias, la aparición de nuevos patrones de morbilidad o el desarrollo tecnológico entre otros.

A pesar de ello, la última reforma sanitaria recogida en el Real Decreto-ley 16/2012, de 20 de abril, de medidas urgentes para garantizar la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud y mejorar la calidad y seguridad de sus prestaciones, introduce algunas vías de avance hacia una reforma estructural orientada a la puesta en marcha de una "desinversión sanitaria" ordenada (PUIG, 2012):

- 1) *La categorización de la cartera común de servicios del SNS.* La cartera común de servicios del SNS se clasifica en las siguientes modalidades: básicas, suplementarias y accesorias, previéndose alguna forma de coparticipación en la financiación de estas dos últimas prestaciones.

- 2) *La red española de agencias de evaluación de tecnologías sanitarias y prestaciones del SNS*, donde se da cabida a la actuación objetiva basada en un riguroso análisis coste-efectividad que proporciona la red española de agencias de evaluación de tecnologías sanitarias y prestaciones del Sistema Nacional de Salud.
- 3) *Los cambios introducidos en los criterios de financiación selectiva de medicamentos*, es decir, en los criterios que determinan la inclusión o exclusión de la financiación pública de determinados medicamentos. Se plantea por lo tanto una "desfinanciación" de fármacos para síntomas menores.

En cualquier caso, será necesario esperar la aplicación de lo dispuesto en dicho Real Decreto para poder evaluar si realmente se ha producido un avance hacia la configuración de un sistema sanitario más eficiente y sostenible en el tiempo que pueda responder a los desafíos que depara el futuro.

3. CONSIDERACIONES FINALES

En la actualidad, la sanidad pública en España se enfrenta a un gran reto para garantizar su sostenibilidad financiera en el futuro. Por un lado, se debe hacer frente a la deuda acumulada en los últimos años –fruto de un gasto sanitario público irracional e incontrolado durante el pasado período de expansión económica- y, por otro lado, es preciso reformular un modelo sanitario adaptado a nuestras posibilidades económicas, que evite el deterioro en la calidad de los servicios y prestaciones sanitarias como consecuencia del previsible crecimiento de las necesidades sanitarias futuras y de la correspondiente presión al alza sobre el gasto sanitario público.

En este camino resulta indispensable que, más allá de las medidas coyunturales condicionadas por el obligado cumplimiento del objetivo de consolidación fiscal, se adopten reformas estructurales creíbles que fortalezcan el sistema ante futuras crisis económicas y ante los desafíos que se presentan en el futuro (envejecimiento de la población, nuevas tecnologías, mayor número de enfermos crónicos, nuevas tecnologías y tratamientos etc.).

El incremento de los recursos públicos destinados a la financiación de la sanidad, no constituye en sí mismo una solución plausible al problema de la sostenibilidad financiera si no va acompañado de una racionalización del gasto sanitario público, que contenga e invierta la senda de crecimiento desmedido de los últimos años. De lo contrario la viabilidad futura del sistema sanitario público estará amenazada.

En este sentido, la contención del gasto sanitario público es un objetivo posible e irrenunciable, que lejos de entenderse como un quebranto del principio de equidad o como un recorte unilateral y arbitrario de las prestaciones o servicios sanitarios, más bien por el contrario, es una oportunidad para mejorar los niveles de eficiencia y productividad de nuestro sistema sanitario. En esta tarea son muchas las alternativas posibles que aún quedan por explorar y consolidar: la financiación selectiva mediante la introducción de criterios coste-efectividad, la desinversión sanitaria ordenada de acuerdo al valor clínico obtenido, la revisión y modernización del régimen de personal sanitario, la colaboración público-privada, la mayor utilización de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, la introducción de instrumentos de

coparticipación en la financiación de la provisión de las prestaciones sanitarias, el establecimiento de mecanismos que desincentiven comportamientos abusivos sobre el consumo de los servicios y prestaciones sanitarias, etc.

La crisis económica ha abierto una gran oportunidad para abordar las reformas que precisa nuestro Sistema Nacional de Salud, pero para ello es indispensable la adopción de un acuerdo político y social mayoritario y estable, que haga creíble una agenda reformista seria que dé lugar a la configuración de un sistema sanitario racional, sólido, viable y de calidad para las próximas décadas.

4. BIBLIOGRAFÍA

- ASOCIACIÓN DE ECONOMÍA DE LA SALUD (2011): “La sanidad pública ante la crisis. Recomendaciones para una actuación pública sensata y responsable”. Disponible en: <http://www.aes.es/Publicaciones/>
- AHN, M. et al. (2003). *Gasto sanitario y envejecimiento de la población en España*. Documentos de Trabajo. Fundación BBVA. Bilbao.
- AT KEARNEY (2011): "La sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud: ¿ha dejado la sanidad de ser una prioridad social?". Disponible en: http://www.atkearney.es/images/spain/pdf/estudio_sistema_sanitario.pdf
- AUDIT COMMISSION (2011): “Reducing spending on low clinical value treatments”. Disponible en: <http://www.audit-commission.gov.uk/sitecollectiondocuments/downloads/20110414reducingexpenditure.pdf>.
- BELTRÁN, A. et al. (2009): *Impulsar un cambio posible en el sistema sanitario*. McKinsey&Company y FEDEA. Disponible en: http://www.cambioposible.es/documentos/sanidad_cambio_posible.pdf.
- CAMPILLO. C, BERNAL. E. (2012): “Reinversión en sanidad: fundamentos, aclaraciones, experiencias y perspectivas”, *Gaceta Sanitaria*, nº 679.
- CASADO, D. (2001): “Los efectos del envejecimiento demográfico sobre el gasto sanitario: mitos y realidades”, *Gaceta sanitaria*, vol. 15, Nº 2, pp.154-163.
- IBERN, P. (1995): "El envejecimiento y su impacto económico: algunas claves para su mejor comprensión", *Revista Gerontol*, nº 5.
- INSTITUTO PARA EL DESARROLLO E INTEGRACIÓN DE LA SANIDAD (2011): *Deuda pública con el sector sanitario privado*. Disponible en : http://www.fundacionidis.com/wp-content/uploads/2012/03/Informe_IDIS.pdf
- GIL, V.; BARRUBÉS, J.; ÁLVAREZ, J.C. y PORTELLA, E. (2010): "La sostenibilidad financiera del sistema sanitario: 10 medidas estructurales para afrontar las causas del crecimiento del gasto", *Antares Consulting*. Disponible en: <http://www.antares-consulting.com/uploads/TPublicaciones/>
- MOHR, P.E. y MUELLER, C. et al. (2001): The impact of Medical Technology on Future Health Care Cost, The project Hope Center, Health Affaires.
- PUIG, J. (2011): "¿Recortar o desinvertir?", *Boletín AES*, diciembre, 2011. Disponible en: <http://www.aes.es/boletines/news.php?idB=13&idN=110>

- PUIG, J. (2012): *Reforma sanitaria de urgencia y con poca luz: ¿oxígeno, me-too o placebo?. Diez notas a propósito del Real Decreto Ley 16/2012 de medidas urgentes para el Sistema Nacional de Salud*. Centro de Investigación en Economía y Salud (CRES). Universidad Pompeu Fabra. Disponible en: <http://www.econ.upf.edu/~puig>
- REPULLO, J. (2012): “Taxonomía práctica de la «desinversión sanitaria» en lo que no añade valor, para hacer sostenible el Sistema Nacional de Salud”, *Rev Calidad Asistencial*, 27.
- URBANOS, R., GONZÁLEZ, B. y PUIG, J. (2012): “La crisis económica llega a la sanidad”, *Economistas*, nº 131, pp. 158-162.
- PWC (2011): "Diez temas candentes de la sanidad española para 2011. El momento de hacer más con menos". Disponible en: <http://www.pwc.es/es/sala-prensa/multimedia/informe-sanidad.jhtml>
- PWC (2012): "Diez temas candentes de la sanidad española para 2012. Dos agendas simultáneas: recortes y reformas". Disponible en: [http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/V1/A408DA7FDD4D09A3C12579E50032CD56/\\$FILE/temas-candentes-sanidad-2012-pwc.pdf](http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/V1/A408DA7FDD4D09A3C12579E50032CD56/$FILE/temas-candentes-sanidad-2012-pwc.pdf)

**LA ORIENTACIÓN INTERVENCIONISTA DE LOS ORGANISMOS
INTERNACIONALES EN LA POLÍTICA DE TRANSPORTE URBANO**

Dr. Joaquín Galván Vallina
Profesor. Universidad Europea de Madrid
joaquin.galvan@uem.es

Dra. M^a. Victoria Gutiérrez Duarte
Profesora. Universidad Europea de Madrid
vic.duarte@uem.es

RESUMEN

Los principales organismos internacionales vienen condicionando, a nivel mundial, la política de transportes urbanos. En este trabajo se contemplan las políticas de transporte urbano propugnadas por los organismos internacionales más influyentes que tratan sobre la materia: Conferencia Europea de Ministros de Transportes (C.E.M.T.) - Foro Internacional del Transporte (F.I.T.), Comisión Europea, Banco Mundial y Asociación Internacional del Transporte Público (U.I.T.P.). Se exponen las líneas básicas de las políticas planteadas por los mismos y su repercusión sobre la política de transportes urbanos efectivamente aplicada en numerosas ciudades del mundo. A continuación se realiza una valoración crítica de los aspectos más relevantes de las políticas de transporte urbano propuestas por estos organismos -como la sostenibilidad o la preferencia por el transporte público frente al privado- y de su alto componente intervencionista; finalmente, se plantea un marco de desarrollo de los transportes urbanos centrado en la libre elección del ciudadano.

ABSTRACT

The main international organizations determine the urban transport policy worldwide. In this paper, we show the urban transport policies proposed by the most influential international organizations: European Conference of Ministers of Transport (E.C.M.T)- International Transport Forum (I.T.F.), European Commission, World Bank and International Association of Public Transport (U.I.T.P.). We present the guidelines of the policies proposed by these institutions, and its impact in the urban transport policy put into practice in many cities of the World. Right after, we assess the main characteristics of the urban transport policies proposed by these organizations -like sustainability or to prefer public transport to private transport- and its high level of interventionism; finally, we propose a development framework of the urban transports focused on the freedom to choose of the citizens.

PALABRAS CLAVES

Organismos internacionales, transporte urbano, sostenibilidad, mercados, intervención.

KEY WORDS

International organizations, urban transport, sustainability, markets, intervention.

1. INTRODUCCIÓN

La política de transporte urbano practicada en las principales ciudades del mundo ha recibido una fuerte influencia de ciertos organismos internacionales, que han actuado tradicionalmente como prescriptores de la misma. En este trabajo se recogen las diversas opiniones y recomendaciones comunes de los organismos internacionales más relevantes que trabajan en transporte urbano, y se valoran las repercusiones que pueden tener sobre las ciudades y sus sistemas de transporte.

2. LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES Y LA POLÍTICA DE TRANSPORTE URBANO

2.1. La Unión Europea (U.E.) y la política de transporte urbano

En 1985 el Tribunal Europeo de Justicia de Luxemburgo dictaminó de forma explícita que el principio de “mercado común” también debía aplicarse al transporte. Estas bases fueron recogidas en el Tratado de Maastricht, en febrero de 1992, que recoge la vocación de integración de los sistemas de transporte comunitarios.

El cambio en la Política Común de Transporte (P.C.T.) se puso de manifiesto a partir de la década de los noventa cuando de regular y armonizar se pasó a desregular y tratar de organizar los mercados de modo más eficiente. En diciembre de 1992, la Comisión Europea publicó el primer libro blanco dedicado a la política de transporte, que propugnaba el funcionamiento adecuado del sistema de transporte comunitario mediante una apertura global a la competencia e introducía el concepto básico de la movilidad sostenible para el conjunto de la U.E.

Siguiendo a J. Campos y G. De Rus (2002), tras el Tratado de Maastricht, la promoción de la convergencia entre los Estados miembros a través de políticas de crecimiento equilibrado se tradujo en la necesidad de garantizar la eficiencia en la provisión y el funcionamiento de las infraestructuras de transporte.

En relación con la política de servicios de transporte, estos años se caracterizaron por la entrada en una fase de liberalización, aunque atenuada desde finales del pasado siglo. No obstante, el libro verde de 1995 aboga por los sistemas de transporte público

integrados e interconectados a todos los niveles, considerando que la puesta en marcha de mecanismos desreguladores puede suponer un gran obstáculo para la integración de los distintos modos de transporte. También en el libro verde se estableció la regla de que el usuario debe pagar por la totalidad de costes que impone a la sociedad (incluyendo los factores externos, como la congestión, la contaminación, el ruido o la seguridad).

El libro blanco de política de transportes en la Unión Europea publicado en septiembre de 2001, y que tiene como referencia el año 2010, tiene como objetivo general incrementar los niveles de calidad y eficiencia del transporte en Europa. Como novedad, pretende romper la fuerte relación existente entre crecimiento económico y demanda de transporte. Por otro lado, propone desarrollar las infraestructuras de transporte ferroviario en detrimento de las carreteras.

El libro blanco se ha centrado en los componentes sociales y políticos, disminuyendo el énfasis sobre el aumento de la eficiencia a través de la competencia y haciendo hincapié en que las nuevas necesidades de transporte deberían ser compatibilizadas con la protección del medioambiente.

El libro verde de 2007 pretende buscar soluciones comunes a las dificultades análogas a que se enfrentan las ciudades europeas: la congestión, la contaminación atmosférica y los accidentes de tráfico. Para superar estas dificultades se propone un planteamiento integrado. Se propugna un nuevo modelo de movilidad urbana, que supone aprovechar al máximo el uso de todos los modos de transporte y la organización de la “comodalidad” entre los distintos modos de transporte. También se propone avanzar en mejoras tecnológicas, normativas sobre emisiones de los automóviles, incremento de la accesibilidad y reducción del riesgo.

2.2. Recomendaciones del Banco Mundial en política de transporte urbano

Una de las instituciones internacionales que más ha profundizado en el estudio de los transportes urbanos durante las últimas décadas es el Banco Mundial. Este organismo ha elaborado varias listas de recomendaciones sobre política de transporte urbano para las distintas ciudades en función de sus características.

El Banco Mundial, en relación con su objetivo primordial en materia de transporte urbano, de mejorar la eficiencia de las ciudades y aliviar la pobreza, publicó un documento en 1975: “Transportes urbanos”. En este documento se afirmaba que el apoyo del Banco se orientaría hacia los prestatarios que iniciasen programas con gran variedad de reformas, pero posteriormente se orientaría hacia la realización de reformas selectivas y progresivas.

Este nuevo punto de vista sobre el sector de los transportes urbanos llevó a la publicación en 1986 de otro documento, “Transportes Urbanos. Estudio de políticas del Banco Mundial”, en el que se plantean tres directrices en la política de transportes urbanos: los principios de viabilidad económica, de viabilidad financiera y de eficiencia. En 1996, el Banco Mundial publicó el libro “Transporte Sostenible. Prioridades para reformar la Política”, en el que se propuso un nuevo enfoque de la política del sector transporte:

Para el Banco Mundial, la sostenibilidad debe ser la base de la Política de Transporte; cumpliendo tres requerimientos:

- 1) Sostenibilidad económica y financiera
- 2) Sostenibilidad medioambiental y ecológica
- 3) Sostenibilidad social

El cambio de la orientación del transporte hacia una mayor participación del mercado implica un cambio radical en el papel del gobierno. El análisis coste-beneficio será el método preferente para asignar recursos públicos.

2.3. Orientaciones de la U.I.T.P. en política de transporte urbano

La Asociación Internacional del Transporte Público (U.I.T.P.), y sus miembros están involucrados en el desarrollo sostenible. Esta asociación se dedica al estudio de todos los aspectos del transporte público y la movilidad para promover el desarrollo de unos transportes públicos más eficientes y atractivos, y obtener el máximo beneficio de la tecnología más moderna de que se disponga.

Las recomendaciones elaboradas por la U.I.T.P. para el transporte urbano (U.I.T.P., 2003) giran en torno a tres áreas básicas: equidad social, medioambiente y coste del transporte para la comunidad.

- Equidad social: planear sistemas para conseguir la mejor combinación integrada de modos y ofertas de servicio, promover los modos de transporte eficientes y seguros y apoyar la movilidad saludable.
- Medioambiente: usar la energía de modo más eficiente con nuevas tecnologías. Desarrollar los modos más sostenibles y menos contaminantes, formar en estilos de conducción más eficientes y respetuosos con el medio ambiente, promover políticas disuasorias para restringir el uso del coche en el interior de las ciudades y limitar el número de espacios de aparcamiento. Por otro lado, propone aumentar los esfuerzos para fabricar vehículos con tecnologías limpias.
- Coste del transporte para la comunidad: se propugna desarrollar políticas para lograr el uso óptimo de los recursos económicos, en orden a alcanzar la movilidad sostenible. Se centrarían en: planificación inteligente del uso del suelo, restricción del uso del vehículo privado y promoción del transporte público, frenar la diseminación urbana, avanzar hacia el crecimiento cero en tráfico, delimitar los procedimientos de aparcamiento y establecimiento de peajes urbanos e implantar un precio del pasaje persuasivo (en cuanto al uso del transporte).

La U.I.T.P., con arreglo a su vocación, ha mantenido recientemente posiciones beligerantes a favor del transporte público (U.I.T.P., 2009b), proponiendo modificaciones de la metodología actual para evaluar las estrategias y proyectos de transporte público; concretamente, en el análisis coste-beneficio y el análisis multicriterio. Este Organismo considera que en los análisis tradicionales se infravaloran las ventajas de transporte público, y que se deberían tener en cuenta las repercusiones del transporte en otras políticas públicas relevantes (como la salud, el medioambiente o la inclusión social). Se insta, además, a los responsables en la toma de decisiones a reconocer la amplia contribución económica, medioambiental y social del transporte público en el éxito de sus ciudades.

La U.I.T.P. aboga también por la integración del transporte público y de la planificación urbana (U.I.T.P., 2009a). Considera que para la economía urbana general los costes del

transporte suelen ser inferiores cuando se produce un desarrollo compacto en torno al transporte público y no cuando se da un desarrollo disperso y dependiente del automóvil.

2.4. La Conferencia Europea de Ministros de Transportes – Foro Internacional del Transporte y la política de transporte urbano

La Conferencia Europea de Ministros de Transportes (C.E.M.T. Actualmente transformada en Foro Internacional del Transporte –F.I.T.-) se creó como una organización intergubernamental que permitía a los ministros responsables del transporte de las naciones cooperar en el desarrollo de las políticas de transporte. La C.E.M.T., administrativamente, formaba parte de la O.C.D.E, y tenía un doble papel: ayudar a crear un sistema de transporte integrado en el Continente Europeo que fuera económicamente eficiente y seguro, y proteger el medioambiente.

La C.E.M.T., en lo referente al transporte urbano, mantuvo una orientación definida en los informes anuales de 2001 y 2002: en 2001 se hacía hincapié en el transporte urbano sostenible y en 2002, además, se hacía referencia a temas de medio ambiente, transporte combinado y seguridad en el transporte.

Con referencia al transporte público, en el Informe Anual de 2003 se abordaba el tema del transporte integrado y la política medioambiental (con especial referencia a los combustibles libres de contaminantes).

En cuanto a recomendaciones de índole general sobre transporte público, la C.E.M.T. se centraba en las siguientes (G.A. Giannopoulos, 1999): mejora de la calidad del servicio, un sistema de precios que integrara el uso de toda la infraestructura del transporte y la coordinación en común de todos los operadores.

En el Informe Anual de 2004, se proponía una aproximación estratégica al problema de la congestión, con medidas que fomentasen el trasvase de pasajeros del vehículo privado al transporte público.

En mayo de 2006, se acordó la creación de un Foro Internacional del Transporte (F.I.T.), con expectativas de que otras economías también participasen en el Foro.

En el informe anual de 2007, la C.E.M.T. acordaba dar prioridad a las medidas relativamente más baratas pero más eficaces. También en 2007, la C.E.M.T. publicó un informe titulado “Gestionando la congestión del tráfico urbano” (C.E.M.T., 2007); sus líneas generales son las siguientes: un planeamiento del uso del suelo efectivo para niveles apropiados de transporte público, mejoras en la gestión del tiempo de viaje y medidas sobre acceso, aparcamiento y tarificación de vías.

En el informe anual de 2008 se pone de relieve la novedad de la transformación de la C.E.M.T. en el F.I.T., lo que supone reorientar sus actividades hacia una dimensión mundial, reflejando el impacto de la globalización en el sector del transporte.

3. POLÍTICA DE TRANSPORTE URBANO: TENDENCIAS COMUNES DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES Y VALORACIÓN DE LAS MISMAS

3.1. Tendencias comunes de los organismos internacionales en transporte urbano

Las opiniones y recomendaciones sobre el transporte urbano de los organismos internacionales más relevantes que trabajan esta materia (Comisión Europea, Banco Mundial, C.E.M.T. –actualmente reconvertida en F.I.T. y U.I.T.P.) responden a unas líneas generales:

- El aumento de la motorización en las zonas urbanas ha generado tres problemas: congestión, contaminación y problema social.
- El escenario actual para el transporte público en que coinciden los distintos organismos internacionales es el del desarrollo sostenible, entendido como aquel que, buscando una mejora de la calidad de vida, resulta, no obstante, compatible con las limitaciones que impone el territorio y es respetuoso con el medioambiente y las limitaciones de los recursos naturales.
- El objetivo, dentro de este escenario, para el transporte urbano sería la movilidad sostenible, que se concretaría en la planificación racional del uso del suelo, restricción del uso del vehículo privado, promoción del transporte público y protección del medio ambiente. Esto se haría internalizando externalidades y usando modos menos contaminantes. Se estaría planteando, por consiguiente, un modelo de transporte urbano sostenible.

- En general, para disminuir la congestión se proponen medidas que alteren el reparto modal (en la U.E. se propugna claramente un mayor protagonismo del ferrocarril frente a la carretera). No obstante, con referencia a las infraestructuras del transporte, se ha cuestionado la conveniencia de construir grandes infraestructuras que a veces no ofrecen realmente los beneficios sociales esperados y resultan muy costosas.
- Los subsidios estarían justificados por razones de distribución y para compensar los efectos adversos del *infraprecio* del uso de la carretera (en términos de congestión o de medio ambiente urbano); aunque habría que evitar las distorsiones que producen en la competencia.
- Todo lo referente al establecimiento de una política de transporte debe depender del sector público. Para poder aplicar políticas integradas se propone la creación de una agencia interinstitucional.
- Se ha evolucionado hacia una confluencia de criterios en cuanto a la tarificación de los transportes en el concepto de precio integrado: se debería incluir en el precio final el uso de toda la infraestructura del transporte, los costes sociales y los medioambientales, y no sólo el coste del transporte público; se aplicaría el principio de que “el usuario paga”.
- Para mejorar la calidad y la fiabilidad del transporte público, se debe avanzar en múltiples aplicaciones, centradas en: marketing e información pública, sistemas de información a los pasajeros, mejoras tecnológicas, mejoras en la accesibilidad o posible segmentación de servicios.
- Se ha propuesto la utilización de tecnologías limpias (a menudo con compensación fiscal por su uso), el aprovechamiento eficiente de la energía, la utilización de los modos menos contaminantes o la promoción de tecnologías silenciosas. También se contempla el favorecimiento de modos de transporte no motorizados, como el transporte a pie o la bicicleta.

3.2 Una valoración de las políticas de transporte urbano de los organismos internacionales

3.2.1. Valoración de las políticas generales de transporte urbano

En función de estas recomendaciones comunes de los citados organismos, se pueden hacer unas reflexiones:

Desde los años noventa del siglo XX, en el transporte público, las principales instituciones internacionales se fueron decantando por una mayor viabilidad económica y financiera de los sistemas de transportes. Para ello se debía buscar un sistema eficiente. Esto, en la práctica, difícilmente se puede lograr con una política de subvenciones, por lo que se fue abriendo camino la desregulación de los sistemas de transportes. Debido a esto, se dio un mayor papel, con resultados financieros positivos, a la participación privada en las infraestructuras de transporte y en servicios con demanda elevada. Este proceso de fuerte orientación al mercado obtuvo resultados positivos, como corroboran los estudios de C. Wilson (2000) o Mituzani y Urakami, T. (2003). En este mismo sentido, R. Vickerman (2000) incide en que la política activa de infraestructura del transporte consigue un aumento, tanto en eficiencia (competitividad), como en convergencia económica (cohesión).

En la actualidad, sin embargo, y tras una crisis económica que ha alcanzado especial virulencia en 2009, se observa una tendencia generalizada a atribuir a la falta de regulación e intervención en los mercados una parte importante de la responsabilidad de dicha crisis. Debido a esto (y aunque muchos opinemos todo lo contrario: que el exceso de regulación e intervención en los mercados ha sido una de las principales causas de la crisis), este proceso de desregulación tiende a verse notablemente ralentizado¹.

En los últimos años, las políticas de transportes, aplicadas también al transporte urbano, abogan por la internalización de externalidades. Independientemente del consenso sobre el tema, no existe un acuerdo general sobre cómo internalizar externalidades.

Con referencia a las infraestructuras, la intención de favorecer al ferrocarril supone unos altos costes de instalación para el sector público.

Los distintos organismos internacionales se han decantado claramente por dar prioridad al transporte público y desplazar al vehículo privado. Hay incluso líneas de actuación de los mismos, explicitadas por la U.I.T.P., que proponen modificaciones de la metodología actual para evaluar las estrategias y proyectos de transporte público,

¹ La U.E., por su parte, se ha centrado recientemente más en los componentes sociales y políticos, haciendo menos hincapié sobre el aumento de la eficiencia mediante la competencia.

considerando que en los análisis tradicionales se infravaloran las ventajas del transporte público. Una posible intromisión en el terreno técnico y analítico, con la intención de que los resultados obtenidos se correspondan con los deseos de un grupo o institución, no puede llevar sino a una pérdida de credibilidad y un envilecimiento de unos análisis que deben ser objetivos.

3.2.2. Implicaciones de la sostenibilidad

El concepto de desarrollo sostenible fue acuñado por el informe Brundtland (1987), como el desarrollo que “satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades”, y ha ido ampliándose con la inclusión de tres dimensiones: económica, social y ambiental.

El concepto de sostenibilidad tiene unos componentes de vaguedad y ambigüedad muy importantes. Aunque, en principio, tienda a aplicar una mayor austeridad y racionalidad en el consumo y asignación de recursos, a la larga parece concretarse más en un racionamiento de los mismos. En este sentido, la aplicación del concepto de sostenibilidad presenta una serie de amenazas:

- La acepción general de sostenibilidad, en la práctica, parece asumir la escasez de recursos como inevitable e inmutable, sin reparar en la tecnología para hacer que se multipliquen. Estos planteamientos, en cuanto a desarrollo sostenible, pueden derivar hacia situar al hombre como un fenómeno más de un todo hegemónico que es la Naturaleza; esto podría llevar hacia que los seres humanos dejaran de ser el criterio principal y que la orientación de las acciones de desarrollo fueran orientadas al bien de la naturaleza, que figuraría, a la postre, como sujeto de derechos.
- El concepto de sostenibilidad económica, aunque propone establecer y posibilitar un marco adecuado de competencia, ofrece una vía de aplicación de impuestos sobre infraestructuras que incluyan costes de oportunidad de efectos no incluidos en el precio de mercado. Estas posibilidades se le presentan al gobernante con avidez recaudatoria como una fuente fácil de ingresos y difícil de valorar (en cuanto a cuál debería ser la cuantía del impuesto).
- El concepto de sostenibilidad medioambiental implica acciones como integrar los elementos medioambientales y de seguridad en las valoraciones de los proyectos o establecer tasas sobre los usuarios de las carreteras que reflejen las

externalidades. La puesta en práctica de estas medidas, u otras similares, lleva asociado el riesgo de la valoración -difícil e imprecisa- de las externalidades, impactos ambientales, etc. En función de planteamientos políticos, se puede llegar a considerar medioambientalmente insostenibles la mayor parte de las actividades económicas y de transporte. La vía fiscal para gravar la contaminación puede resultar peligrosa si hay gobernantes con necesidad apremiante de incrementar los ingresos públicos.

- El concepto de sostenibilidad social nos conduce a una serie de medidas con componentes sociales en política de transporte, como ocuparse de los problemas de transporte de los pobres, facilitando el uso de los medios de transporte no motorizados. Confrontando estas medidas con el objetivo de sostenibilidad social, en virtud del cual se aplican, encontramos una referencia muy escasa en cuanto su alcance e intensidad, dando cabida a todo tipo de interpretaciones políticas.

Aplicado al transporte urbano, parece que la movilidad sostenible debe contribuir a los objetivos de calidad ambiental, equidad social y eficiencia económica. En la práctica lleva a un proceso de reingeniería urbana, social y de transporte ajena al funcionamiento de los mercados y más condicionado por la intervención pública. Se aprecia una confusión entre el objetivo de ciudad sostenible y los instrumentos empleados, que llevan directamente a favorecer al transporte público frente al vehículo privado.

La aplicación de estos instrumentos define un modelo de ciudad que reorganiza la concepción de las áreas preexistentes, lo que tiene consecuencias directas sobre los mercados: por ejemplo, los cambios que ocasiona una restricción en la circulación de vehículos o en el aparcamiento puede provocar un “efecto desplazamiento” de los comercios y negocios que tradicionalmente se situaban en el centro de las zonas urbanas.

No se atiende suficientemente en estos planteamientos a la libertad de elección del ciudadano a la hora de utilizar el vehículo privado, eligiendo pagar más y gestionar él mismo el diferencial de tiempo frente al uso del transporte público. Tampoco se atiende suficientemente a la preferencia de los ciudadanos por vivir en una ciudad más extendida con unas viviendas más amplias y acordes con sus deseos. El objetivo de las

autoridades no es ofrecer un marco urbano y de transportes de acuerdo con los deseos de los ciudadanos, sino conseguir ciudades más concentradas² y con preponderancia del transporte público.

Parece que la orientación política no es que el usuario pague los costes totales de utilización del vehículo privado, sino llegar a la proporción de vehículos privados frente a transporte público deseada por el *policy maker*, mediante medidas de encarecimiento o disuasión. A esto contribuye la imprecisión y falta de unanimidad en la valoración de los costes externos; y puede hacer de la valoración arbitraria de estos últimos un instrumento para llegar al reparto modal deseado por los gestores públicos.

Las decisiones de intervención de los gestores públicos en materia de transporte que, en general, trastocan la libre competencia de éste u otros mercados, resultarán perjudiciales para la economía. También afectará negativamente a la calidad de vida aquello que obligue o condicione la residencia deseada por los ciudadanos y su modo elegido de transporte, más allá de sus posibilidades de costeárselos.

² Está generalmente admitido (J. Rodríguez Molina, 2006) que al dispersarse la población se induce una pérdida de competitividad del transporte público. La ciudad dispersa induce un uso más intensivo del transporte privado, y ello influye en que muchos planificadores se decanten por hacer más compactas las ciudades.

6. CONCLUSIÓN. UN PLANTEAMIENTO ALTERNATIVO

Se propone un planteamiento alternativo que, básicamente, supere el objetivo de movilidad sostenible -derivado, a su vez, del de desarrollo sostenible-. Se ha apuntado que el objetivo de desarrollo sostenible tiene una peligrosa deriva a orientarse hacia el bien de la Naturaleza, atribuyendo a ésta última un papel hegemónico al que los derechos de los seres humanos quedarían subordinados. Los seres humanos, en el planteamiento básico de desarrollo, deben seguir siendo el criterio principal.

Ya en el terreno de la práctica del transporte urbano, si se llevan a efecto las propuestas de los diferentes organismos internacionales el objetivo principal de movilidad sostenible se desviaría hacia la “maximización del transporte público”. En un planteamiento alternativo, como el que aquí se propone, la misión de la política de transporte urbano debería centrarse en maximizar el bienestar de los usuarios. Lo que marcaría la actuación de las autoridades sería maximizar la movilidad y la satisfacción de los usuarios. Ese planteamiento llevaría a considerar el transporte público y el privado como complementarios –no enfrentados-, y los usuarios definirían el mix deseado entre uno y otro.

Para llegar a alcanzar este bienestar hay millones de agentes que toman decisiones fundadas en motivos razonables. Se hablaría así de la planificación democrática del transporte, donde las autoridades deberían trabajar en ofrecer un alto grado de transparencia en la información sobre el sector. La misión del *policy maker* se orientaría hacia la información, no hacia la educación de la sociedad. Se pasaría de la consideración de movilidad sostenible a movilidad de las personas, que serían las protagonistas de toda la planificación.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial. 1975. Transportes Urbanos, Washington: Ed. Banco Mundial.
- Banco Mundial. 1986. Transportes Urbanos. Estudio de políticas del Banco Mundial, Washington: Ed. Banco Mundial.
- Banco Mundial. 1996. Transporte Sostenible. Prioridades para una Reforma de la Política. Washington: Ed. Banco Mundial.
- Banister, D.2005. Unsustainable Transport, City Transport in the New Century, Abingdon, Routledge.
- Bowers, J.K. 1991. "Pricing the environment. A conspectus and a critique", Working Paper G91/25, School of Business and Economic Studies, University of Leeds.
- Brutland, G.H. 1987. "Nuestro Futuro Común", Informe de la Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo, doc. A/42/427 anexo de la Asamblea General de las Naciones Unidas, Oxford University Press.
- Calderón, C. y G. Escalera Izquierdo. 2006. "Una aproximación a la eficiencia del transporte interurbano en la Comunidad de Madrid en el período 2000-2004", Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1 y 2/2006, pp. 131-150.
- Campos, J. y G. De Rus. 2002. "Dotación de infraestructuras y política europea de transporte", Papeles de Economía Española, nº 91, pp. 169-81.
- Carbajo, J. y G. De Rus. 1990. "La desregulación del transporte", Papeles de Economía Española, nº 42, pp. 262-91.
- Comisión Europea. 1992. The future development of the European transport policy: a global approach to the construction of a community framework for sustainable mobility, Libro Blanco, Bruselas.
- Comisión Europea. 1995 a. La red de ciudadanos. Cómo aprovechar el potencial del transporte público en Europa, Libro Verde, 601, Bruselas.
- Comisión Europea. 1995 b. Hacia una tarificación equitativa y eficaz del transporte. Opciones para la internalización de los costes externos del transporte en la Unión Europea, Libro Verde, 691, Bruselas.
- Comisión Europea. 1998. Tarifas justas por el uso de infraestructuras: estrategia gradual para un marco común de tarificación de infraestructuras del transporte en la UE, Libro Blanco, 466, Bruselas.

- Comisión Europea. 2001. European transport policy for 2010: Time to decide, Libro Blanco, Bruselas.
- Comisión Europea. 2007. Hacia una nueva cultura de la movilidad urbana, Libro Verde, 551, Bruselas.
- De Rus, G. 1999. “Economía y política de transporte: principios y tendencias”, Papeles de Economía Española, nº 82, pp. 2-17.
- E.C.M.T. 2003. “Implementing sustainable urban travel policies”, National reviews, OECD, Paris.
- E.C.M.T. 2004. “Assessment & decision making for sustainable transport”, OECD, Paris.
- E.C.M.T. 2007. “Managing Urban Traffic Congestion”, OECD, Paris.
- E.C.M.T. 2002 (Annual Report 2001). 2003b (Annual Report 2002). 2004b (Annual Report 2003). 2005(Annual Report 2004). 2006 (Annual Report 2005). 2007b (Annual Report 2006). 2008 (Annual Report 2007). 2009 (Annual Report 2008).
- Giannopoulos, G.A. 1999. “Conclusions and Recommendations prepares for the E.C.M.T./O.E.C.D. workshop on implementing strategies to improve transport for sustainable urban travel”, U.I.T.P.
- Jansson, J. 1993. “Government and transport infrastructure: pricing”, European Transport Economics, Oxford: Blackwell.
- López, F y Matas, A. 1999. “Posibilidades de competencia en el autobús urbano”, Economía del transporte, Papeles de Economía Española, nº 82, pp. 238-259.
- Mella Márquez, J.M. y A. López López. 2006. “Forma urbana y movilidad sostenible. El caso de Madrid.”, Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1 y 2/2006, pp. 158-189.
- Mituzani, F. y T. Urakami. 2003. “A Private-Public Comparison of Bus Service Operators”, International Journal of Transport Economics, June, v.30, iss. 2, pp. 167-85.
- Rodríguez Molina, J. 2006. “El reparto modal: transporte público - vehículo privado, para alcanzar un equilibrio sostenible en las ciudades”, Ingeniería y territorio, Movilidad urbana, cuarta época, nº86, Madrid: Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, pp. 26-31.

- Shiftan, Y. 2003. "People's Evaluation of Urban and Suburban Characteristics: A Residential Stated Preference Model", International Journal of Transport Economics, June, v. 30, iss. 2, pp. 151-66.
- U.I.T.P. 2003. Ticket to the future. 3 Stops to Sustainable Mobility, Brussels.
- U.I.T.P. 2005. Mobility Cities Database, Bruselas.
- U.I.T.P. 2009a. Integrating public transport & urban planning: a virtuous circle, Position paper, Brussels.
- U.I.T.P. 2009b. Assessing the benefits of public transport, Position Paper, Brussels.
- Vickerman, R. 2000. "Economic Growth Effects of Transport", Jahr. Regionalwissen (Rev. Reg. Res), 20 (21), pp. 99-115.
- Winston, C. 2000. "Government Failure in Urban Transportation", Fiscal Studies, December, v. 21, iss. 4, pp. 403-25.

Páginas web:

- <http://www.ctm-madrid.es>
- <http://europa.eu>
- <http://www.madrid.org>
- <http://www.oecd.org>
- <http://www.uitp.com>
- <http://www.worldbank.org>

**EL IMPACTO DE LA CRISIS EN LA EDUCACION. REACCIONES DE LA
POLITICA EDUCATIVA**

Dr. José Lorenzo Martín Arnaiz
Profesor. Universidad de Burgos
jlmartin@ubu.es

RESUMEN

El propósito de esta comunicación es analizar las medidas urgentes de racionalización del gasto público en el ámbito educativo recogidas en el Real Decreto-Ley 14/2012, de 20 de abril y las reformas estructurales en el ámbito educativo y de la formación profesional recogidas en el Programa Nacional de Reformas del Reino de España del año 2012. En primer lugar, describimos las medidas de racionalización del gasto público en la educación. Asimismo, nos centramos en los indicadores educativos afectados por estas medidas, como las horas lectivas del personal docente, el ratio alumnos-profesor, el número de alumnos por aula, los precios públicos de los servicios académicos y comparamos los niveles alcanzados por dichos indicadores en España con las cifras registradas por los citados indicadores en los países de la OCDE. Posteriormente, describimos las reformas estructurales en el ámbito educativo y de la formación profesional que pretende poner en marcha el Gobierno para superar las ineficiencias detectadas en las evaluaciones del sistema educativo. Finalizamos con las conclusiones que podemos extraer del análisis realizado.

PALABRAS CLAVE

Crisis, educación, racionalización, gasto y reformas.

ABSTRACT

The purpose of this communication is to analyze the urgent measures of rationalization of public expenditure in the educational field collected in the Royal Decree-Law 14/2012, of the twentieth of April, and the structural reforms in the educational field and vocational training collected in the National Program of Reforms of Spain`s kingdom of 2012. In first place, we describe the measures of rationalization of public expenditure in education. In the same way we focus on educational indicators affected by these measures like the school hours of teaching staff, the pupil-teacher ratio, the pupil-classroom ratio, the public prices of academic services and we compare the levels reached for these indicators in Spain with the figures reached for these indicators in the OECD's countries. Subsequently, we describe the structural reforms in the educational field and vocational training that the

Government wants to carry out to overcome the inefficiencies detected in the evaluations of the educational system. We conclude with the conclusions that we can extract from the analysis carried out.

KEY WORDS

Crisis, education, rationalization, expenditure and reforms.

1. LA RACIONALIZACION EN EL SISTEMA EDUCATIVO.

El aumento en el gasto que se ha producido en los últimos años no se ha traducido en una mejora de los resultados académicos de nuestros alumnos. Las administraciones han adquirido compromisos que han propiciado aumentos del gasto corriente en períodos de bonanza que son insostenibles en la actualidad. Las Comunidades Autónomas, que son las administraciones con competencias en materia educativa se ven ahora en la imposibilidad de reducirlo al hallarse obligadas por ley a realizar esos gastos. Para reducir la magnitud alcanzada por dichos gastos, que representan entre un 25% y un 30% de sus presupuestos, el Gobierno aprueba un conjunto de medidas (Real Decreto 14/2012, de 20 de abril, de medidas urgentes de racionalización del gasto público en el ámbito educativo) que introducen mecanismos de flexibilidad en la legislación educativa para permitir que las Comunidades Autónomas racionalicen su gasto y que éste tenga una mayor eficiencia, sin que se produzca una merma general de la calidad del sistema educativo (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

En la exposición de motivos del Real Decreto-Ley 14/2012 se señala que el objetivo común perseguido es suministrar a las Administraciones educativas un conjunto de instrumentos que permitan conjugar los objetivos de calidad y eficiencia del sistema educativo con el cumplimiento de los objetivos de estabilidad presupuestaria y su reflejo en la contención del gasto público y en la oferta de empleo público.

Las medidas que se proponen afectan a todos los niveles educativos (universitarios y no universitarios) y combinan medidas de carácter excepcional, cuya aplicación se justifica por la actual coyuntura económica, con otras de carácter estructural que introducen novedades que deben contribuir de forma decisiva a mejorar de un modo permanente la eficiencia del sistema educativo español (BOE, 2012).

En la Actualización del Programa de Estabilidad 2012-2015 se estima el impacto económico de estas medidas en el ámbito de la educación, cifrándolo en 3.988 millones de euros.

En la siguiente sección describimos las medidas y analizamos los indicadores educativos

afectados por dichas medidas, tales como el número de alumnos por aula, las horas lectivas del personal docente, el ratio alumnos-profesor y los precios públicos de los servicios académicos.

2. MEDIDAS DE RACIONALIZACION DEL GASTO PUBLICO EN EDUCACION

2.1. Modificación de los ratios de la Ley Orgánica de Educación

El objetivo que se persigue es optimizar la utilización de los recursos disponibles en el sistema educativo a través de una ampliación temporal de la ratio alumnos/aula y abordar de esta manera la congelación de la oferta de empleo público.

La reciente reforma permite que las Comunidades Autónomas, en momentos en los que se limite la tasa de reposición (cuando ésta sea menor que el 50%), incrementar en un 20% el número máximo de alumnos por clase; esto es, 25 en Primaria y 30 en Secundaria.

En Educación Primaria, en 2009, la media de alumnos por aula en los centros públicos de España (19,8) es menor que en la OCDE (21,4) y que en la UE-21 (20,0). En los centros privados sucede lo contrario, ya que la media en España es de 24,5 frente a 20,5 de media de la OCDE y 19,0 de la UE-21 (los 21 países de la OCDE que son miembros de la UE).

En la primera etapa de la Educación Secundaria, la media de los centros públicos españoles (23,5) es idéntica a la de la OCDE (23,5) y más elevada que la de la UE-21 (21,9). En los centros privados, al igual que en Educación Primaria, la media de alumnos por aula en España (25,8) es más alta que la de la OCDE (22,8) y que la de la UE-21 (21,7).

En el Programa Nacional de Reformas (PNR) de 2012 se señala que el número de alumnos máximos por aula en España en la Educación Primaria es menor que el número máximo en los países de nuestro entorno. En la Educación Secundaria obligatoria y Secundaria post-obligatoria el límite máximo de alumnos por aula en España es similar a la media de la Unión Europea. Por consiguiente, existe un margen de ampliación, sobre todo en la Educación Primaria, que es la etapa que en la actualidad concentra la mayor

presión de demanda de plazas escolares (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

2.2. Aumento de las horas lectivas del personal docente no universitario

El objetivo que se pretende alcanzar es mejorar la eficiencia de los recursos humanos del sistema educativo en España. La reciente reforma establece un nuevo mínimo de horas lectivas que tendrá que cumplir el profesorado de los centros públicos. Así la jornada semanal lectiva será de 25 horas en educación infantil y primaria y de 20 horas en el resto de las enseñanzas, sin perjuicio de las reducciones correspondientes por el ejercicio de funciones de coordinación o dirección del centro.

La distribución del número de horas netas de clase anuales varía de un modo considerable de un país a otro. Las horas impartidas por el profesorado de España superan en los tres niveles educativos que se analizan, Educación Primaria, primera y segunda etapa de Educación Secundaria (programas generales) a la media de la OCDE y también a la de la UE-21. Cabe destacar el caso de la Educación Primaria, nivel en el que el profesorado español supera en horas netas de clase a los profesores de la mayoría de los países objeto de análisis (salvo Chile, Francia, Irlanda, Países Bajos y Estados Unidos).

En todos los niveles educativos se detectan notables variaciones entre las ratios de los países analizados. La ratio de alumnos por profesor en España es inferior en todos los niveles educativos que la media de la OCDE y de la UE-21.

En España, si tenemos en cuenta la titularidad de los centros, las ratios alumnos-profesor, tanto en la primaria como en la segunda etapa de la Educación Secundaria, en los centros públicos son menores que las de la OCDE y las de la UE-21. Sin embargo, en el caso de los centros privados el valor alcanzado en España supera ampliamente, en la primera etapa de Educación Secundaria al de la OCDE y al de la UE-21, mientras que en la segunda etapa se halla ligeramente por encima en ambos casos (Ministerio de Educación, 2011).

2.3. Adecuación de la cobertura de sustitución de profesores de educación no universitaria

El objetivo que se persigue es la racionalización de los gastos corrientes de personal del

sistema educativo. En los centros docentes públicos, el nombramiento de personal interino por sustitución temporal de otros profesores se producirá sólo en el caso de ausencias que superen los 10 días. Las ausencias inferiores tendrán que ser atendidas por los recursos del propio centro docente.

2.4. Racionalización de las modalidades de bachillerato ofertadas por cada centro educativo

El objetivo que se pretende alcanzar es la racionalización de los gastos corrientes. Las Administraciones educativas de las respectivas Comunidades Autónomas pueden determinar la oferta de Bachillerato de los centros de acuerdo a la demanda de alumnos y a su organización educativa, derogándose la exigencia de que todo centro tenga que ofertar necesariamente dos modalidades distintas de bachillerato.

2.5. Racionalizar la implantación de módulos de formación profesional.

El objetivo que se persigue es la racionalización de los gastos corrientes, aplazando de forma temporal una medida de aumento de la oferta educativa. Se difiere de forma temporal durante dos años la implantación de nuevos módulos de 2.000 horas de formación profesional para los ciclos de grado medio y grado superior, en la medida en que ya hay una amplia cobertura en términos de alumnos de estos módulos (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

2.6. Régimen de dedicación del profesorado universitario.

El objetivo que se pretende alcanzar es racionalizar el régimen de dedicación de los profesores universitarios, favoreciendo un equilibrio más óptimo entre investigación y docencia.

La Ley Orgánica de Universidades establece una dedicación para los profesores funcionarios de 24 créditos al año. Según la nueva regulación, aquellos profesores que no tengan reconocido un tramo de investigación relativo a los últimos 6 años, deberán impartir 32 créditos en lugar de 24, para compensar de esta manera la ausencia de una mayor actividad investigadora. Ese número de créditos es el que imparte el profesor Titular de Escuela Universitaria, que se caracterizaba por impartir docencia pero no realizar investigación.

Por otro lado, aquellos profesores que, además de haber sido merecedores de un tramo de investigación, hayan dado probadas muestras de excelencia en su actividad investigadora, verán reducida su dedicación a 16 créditos (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

2.7. Aproximar los precios públicos de los servicios académicos de las universidades al coste efectivo de los mismos

El objetivo que se persigue es la aproximación de los precios públicos por servicios académicos prestados por las universidades a su coste real, de una forma que incentive un mayor aprovechamiento y rendimiento por parte de los alumnos.

En las enseñanzas de grado universitario y de másteres que habiliten para el ejercicio de una profesión en España, los precios públicos cubrirán entre el 15% y el 25% de los costes en el caso de la primera matrícula de una asignatura, entre el 30% y el 40% de los costes en la segunda matrícula de la misma asignatura; entre el 65% y el 75% de los costes en la tercera matrícula y entre el 90% y el 100% a partir de la cuarta matrícula.

En las enseñanzas de máster diferentes a las anteriores, los precios públicos cubrirán entre el 40% y el 50% de los costes en la primera matrícula; y entre el 65% y el 75% de los costes a partir de la segunda matrícula.

Los precios públicos podrán cubrir hasta el 100% de los costes de las enseñanzas universitarias de grado y máster en el caso de alumnos extranjeros que no tengan la condición de residentes, con excepción de los nacionales de Estados miembros de la Unión Europea y aquellas otras personas a quienes sea de aplicación el régimen comunitario (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

España se encuadra en el cuarto modelo de financiación de la Educación Universitaria, que es propio de algunos países europeos (Austria, Bélgica y Suiza), entre los que se hallan los mediterráneos (Italia, Portugal, Francia y España): la proporción de estudiantes que recibe becas y/o préstamos públicos no es muy alto, si bien las tasas de matrícula en la universidad son moderadas si las comparamos con el resto de países (1281 \$ en Italia,

1,233 \$ en Portugal, de 190 a 1.309 \$ en Francia. En estos casos, la financiación pública de la matrícula tiende a garantizar el carácter universal del acceso a este nivel del sistema educativo.

En España el 34% de los alumnos universitarios se beneficia de algún tipo de beca o préstamo público, y la tasa de matrícula media se sitúa en los 1.038 \$ anuales para el año académico 2008-2009¹.

2.8. Incorporar el principio de estabilidad presupuestaria a las Universidades.

El objetivo que se pretende alcanzar es garantizar la estabilidad presupuestaria de las Universidades. Tras la reforma para la racionalización del gasto en el ámbito educativo, el régimen económico y financiero de las Universidades públicas tiene que adecuarse al principio de estabilidad presupuestaria, adaptando el contenido de la Ley Orgánica de Universidades al artículo 235 de la constitución. De este modo, los presupuestos y su liquidación tendrán que aprobarse y ejecutarse en equilibrio. Por tanto, se exige que las Universidades aprueben un límite máximo de gastos de carácter anual que no podrá superarse. Además, el incumplimiento del principio de estabilidad presupuestaria puede traer consigo la aplicación de un régimen punitivo.

2.9. Limitación de incorporación de personal de nuevo ingreso en las Universidades.

El objetivo que se persigue es la racionalización de los gastos corrientes en las universidades. Las Universidades al confeccionar sus presupuestos tienen que acompañarlos de una relación de puestos de trabajo del personal de todas las categorías de la Universidad especificando la totalidad de los costes de personal. Tras la reciente reforma, se exige un mayor grado de especificación, de forma que aparezcan desagregados, por una parte, los costes del personal actual y por otra parte, los costes del

¹Un primer modelo que corresponde al de los países escandinavos (Finlandia, Suecia, Noruega, Islandia o Dinamarca), garantiza no sólo el carácter universal del acceso a este nivel del sistema educativo a través de matrículas muy reducidas y financiadas con fondos públicos, sino que además implica igualmente porcentajes muy altos de alumnos que reciben becas o préstamos públicos. En el segundo modelo (Australia, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Reino Unido), son los alumnos quienes asumen en gran medida la financiación de la educación a través de elevadas tasas de matrícula, pero existe un alto porcentaje de estudiantes becados o que reciben préstamos públicos. El tercer modelo corresponde a Japón y Corea, cuya financiación de la Educación Universitaria recae casi exclusivamente en los estudiantes, con elevadas tasas de matrícula, y además el porcentaje de estudiantes que recibe becas o préstamos públicos no es muy elevado (Ministerio de Educación, 2011).

personal de nuevo ingreso que se proponen, los cuales tendrán que ser autorizados por la Comunidad Autónoma correspondiente, cuya autorización tendrá que acomodarse además, a lo que disponga la normativa básica sobre Oferta de Empleo Público (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

2.10. Racionalizar el número de titulaciones de grado universitario.

El objetivo que se pretende alcanzar es la racionalización del número de titulaciones por universidad, dando preferencia a aquéllas que cuenten con un cierto nivel de demanda. España tiene 79 universidades que ofertan 2.413 grados universitarios, lo que supone - según datos de la Conferencia de Rectores de Universidades Españolas- un excedente de oferta universitaria de alrededor del 13% en el curso 2008-2009. De esta manera, del total de enseñanzas de grado ofertadas en el curso 2009-2010, casi el 30% (28,7%) de los títulos comienzan con menos del número mínimo de estudiantes para garantizar su viabilidad económica (50 alumnos), el 47,7% tienen menos de 75 alumnos matriculados y sólo el 35,2% cuentan con más de 100 alumnos matriculados. Artes y Humanidades es la rama de conocimiento con un número más elevado de enseñanzas con menos de 75 alumnos (65,9%) (Consejo Económico y Social, 2012).

Por tanto, la reciente reforma tiene como objetivo determinar la demanda (número mínimo de alumnos) que se considera adecuada para que la impartición de una titulación de Grado universitario sea viable para una Universidad. Los criterios específicos al respecto deben ser establecidos por las Comunidades Autónomas en diálogo con las universidades.

Como medida adicional, se fomenta la cooperación entre universidades, introduciéndose de forma expresa la posibilidad de cooperar para la impartición conjunta de una titulación (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

2.11. Financiación de las becas y ayudas al estudio.

El objetivo que se persigue es la racionalización de los gastos corrientes. El coste del componente individual de las becas y ayudas al estudio que se destina a financiar los gastos derivados de la matrícula de alumnos de enseñanzas universitarias se financiará según las siguientes reglas: **a)** Los Presupuestos Generales del Estado deben financiar la cantidad que corresponde al límite inferior de la horquilla establecida para el precio

público de cada enseñanza; **b)** Las Comunidades Autónomas deben financiar de forma íntegra con cargo a sus presupuestos la diferencia entre el precio público que fijen y el límite mínimo que corresponde a cada enseñanza (BOE, 2012).

3. REFORMAS ESTRUCTURALES EN EL AMBITO EDUCATIVO Y DE LA FORMACION PROFESIONAL

La mejora de la eficiencia del sistema educativo español es vital para proporcionar a la economía española una base de capital humano que pueda contribuir al aumento de la competitividad, el crecimiento y el empleo.

El esfuerzo presupuestario realizado en el sistema educativo no ha tenido su traducción en los resultados alcanzados, por lo que una parte esencial de las reformas estructurales de España debe dirigirse a la superación de las ineficiencias detectadas en las evaluaciones del sistema educativo español que se han llevado a cabo. Cabe destacar las siguientes ineficiencias: el alto índice de abandono escolar, el reducido número de alumnos de formación profesional, la escasa adecuación del sistema universitario a las demandas del tejido productivo y de la empresa, la necesidad de adecuación del talento al aprovechamiento académico y la necesidad de mejorar el conocimiento de idiomas, fundamentales para impulsar la movilidad de los trabajadores en el futuro (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

3.1. Reformas orientadas a la reducción del índice de abandono escolar.

El índice de abandono educativo temprano (porcentaje de la población de 18 a 24 años que no han logrado completar la Educación Secundaria obligatoria) es en 2010 del 28,4%; uno de los más elevados de la UE-27 (14,1%), aunque ha disminuido 2,8 puntos porcentuales en el último año (31,2% en 1009) y 3,5 puntos porcentuales si de tienen en cuenta los dos últimos años (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, 2012). En el PNR de 2012 se señala que a este ritmo es complicado cumplir el objetivo de alcanzar una tasa de abandono del 15% en 2020, así como el objetivo intermedio del 23% en 2015. De ahí la necesidad de adoptar medidas destinadas a la reducción del abandono educativo temprano.

En el PNR de 2012 se introducen distintas reformas y programas consistentes en acciones

diferenciadas o complementarias, que inciden directamente sobre la reducción de la tasa de abandono educativo. En particular se propone una reforma integral del sistema de Educación Secundaria y se diseñan dos planes: un plan para disminuir el abandono temprano que incluye las acciones de las Comunidades Autónomas en este ámbito; y el Plan de Refuerzo, Orientación y Apoyo (PROA), que aborda las necesidades educativas vinculadas al entorno sociocultural del alumno.

3.2. Mejora de la empleabilidad de los jóvenes a través de la formación profesional.

Se intenta hacer más atractiva una opción para quienes desean acceder antes al mercado de trabajo, fomentando al mismo tiempo el espíritu emprendedor y el autoempleo.

En el curso 2011/2012, el número total de alumnos matriculados en Bachillerato y en Ciclos Formativos de Grado Medio fue de 938.521 alumnos, de los cuales 636.339 se matricularon en Bachillerato (67,8%) y 302.182 en Ciclos Formativos de Grado Medio (30,2%).

Estas cifras se alejan de forma notable de las deseables que, para la UE-27, se sitúan en un 55,2% de alumnos matriculados en programas de formación profesional de secundaria postobligatoria, con un diferencial de 25 puntos porcentuales en relación con España.

Por ello, se propone poner en marcha una reforma de la formación profesional que consiga equilibrar, de un modo progresivo, el número de alumnos entre el Bachillerato y esta opción. Para alcanzar este objetivo, se va actualizar el catálogo de títulos de FP, se hará más flexible el acceso a la misma mediante las nuevas tecnologías de la información, se promoverá la movilidad de los alumnos para que accedan a experiencias en otros países y se mejorará la información disponible sobre este tipo de formación a través de la creación de un sistema integrado de orientación profesional.

Además, se pretende introducir una nueva modalidad de FP (FP dual) en la que se compatibiliza la formación con la experiencia profesional en empresas o centros de trabajo (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

3.3. Mejora de la calidad y eficiencia del sistema universitario.

Tras la completa adaptación del mapa de titulaciones al Plan Bolonia, se busca ahora que el sistema universitario español alcance una mayor excelencia, competitividad e internacionalización. Para realizar la evaluación de la calidad y eficiencia del sistema universitario español se constituye un Consejo de Expertos de alto nivel, que deben llevar a cabo un diagnóstico de la situación y proponer las líneas de actuación que pasan por poner en marcha sistemas de evaluaciones externas que valoren la actividad docente e investigadora; fomentar la investigación de calidad en las universidades españolas; promover la especialización de las universidades en distintas áreas de conocimiento; racionalizar la oferta de titulaciones para resolver el exceso de oferta universitaria; estimular la inversión privada, que en España supone sólo el 0,7% de la financiación de las universidades (1,2% en la UE); buscar fórmulas que permitan corregir el déficit de transferencia de conocimiento y tecnología al sector productivo y fomentar la internacionalización y la participación creciente de las universidades en la sociedad del conocimiento globalizado (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

3.4. Fomento del aprendizaje de lenguas extranjeras.

El Plan para la mejora del aprendizaje de lenguas extranjeras tiene como finalidad alcanzar niveles de competencia lingüística similares a los del resto de países de la UE. El Plan incluye, entre otras medidas, la posibilidad de estancias formativas de profesores y estudiantes, un programa de acompañamiento escolar en lengua extranjera para centros públicos y el aumento del número de auxiliares de conversación (Ministerio de Economía y Competitividad, 2012b).

3.5. Fomento de la eficiencia en la política de becas.

El sistema de becas y ayudas al estudio intenta garantizar que quienes tienen talento y la voluntad de estudiar más allá de las etapas obligatorias y gratuitas puedan hacerlo con independencia de sus circunstancias económicas. Como contrapartida, el sistema de becas y ayudas al estudio impone una corresponsabilidad a quien recibe esa ayuda de cumplir con la obligación de estudiar y lograr resultados.

En el PNR de 2012 se indica que los requisitos académicos para tener acceso a las becas se limitaban a haber aprobado la prueba de acceso a la universidad. A partir de ahí, para la

renovación de la beca el único requisito académico que se imponía era, en el caso de la mayor parte de las carreras, haber aprobado un 80% de los créditos en que los alumnos estaban matriculados y, en el caso de las ingenierías y arquitecturas, un 60% de los créditos.

Debido a que los datos señalan que la proporción de los que accedían a las enseñanzas universitarias con una nota de corte inferior a 6 puntos y abandona los estudios universitarios en el primer año es del 40%, resulta necesario un replantamiento del sistema de becas.

El 29 de junio se aprueba el Real Decreto 1000/2012, nueva normativa, por la que se modifica el régimen de becas y ayudas al estudio personalizadas vigente hasta entonces (contenido en el Real Decreto 1721/2007, de 21 de diciembre), con la finalidad de adaptar los parámetros de modo que se tenga en cuenta en mayor medida el aprovechamiento académico². Para el curso 2012-2013, el Real Decreto 1000/2012 incluye importantes cambios en las condiciones académicas que tienen que acreditar los becarios, especialmente los alumnos universitarios.

²Los parámetros que determinan el coste del programa de becas y ayudas al estudio son el número de becarios y la cuantía de las becas y ayudas. Por otro lado, el número de becarios depende de los requisitos académicos y económicos que tienen que reunir los beneficiarios.

4. CONCLUSIONES

Las medidas propuestas en el Real Decreto-Ley 14/2012 tienen incidencia en todos los niveles educativos (universitarios y no universitarios) y combinan medidas de carácter excepcional, cuya aplicación se puede justificar por la actual coyuntura económica, con otras de carácter estructural que introducen aspectos novedosos que pueden contribuir de forma decisiva a mejorar de un modo permanente la eficiencia del sistema educativo español.

Entre los aspectos que se incluyen cabe destacar en el ámbito de la educación no universitaria el aumento del número de alumnos por aula, el incremento de horas lectivas de los profesores, el descenso del número de sustituciones de profesores y la racionalización de las modalidades de bachillerato ofertadas y de los módulos de formación profesional. En el ámbito educativo universitario cabe reseñar la revisión del régimen de dedicación del profesorado para que tengan que impartir más créditos, el incremento de los precios públicos de los servicios académicos para aproximarlos al coste efectivo de los mismos, la incorporación del principio de estabilidad presupuestaria a las universidades, las limitaciones a la incorporación de nuevos profesores y la supresión de las titulaciones ofertadas que no alcancen un mínimo de alumnos.

La mejora de la eficiencia del sistema educativo español es vital para proporcionar a la economía española una base de capital humano que pueda contribuir al aumento de la competitividad, el crecimiento y el empleo. El esfuerzo presupuestario realizado en el sistema educativo no ha tenido su traducción en los resultados alcanzados por lo que una parte esencial de las reformas estructurales de España debe dirigirse a la superación de las ineficiencias detectadas en las evaluaciones del sistema educativo español que se han llevado a cabo.

Entre las reformas propuestas cabe destacar las orientadas a la reducción del índice de abandono escolar, a la mejora de la empleabilidad de los jóvenes a través de la formación profesional, a la mejora de la calidad y eficiencia del sistema universitario, al fomento del aprendizaje de lenguas extranjeras y al fomento de la eficiencia en la política de becas.

5. BIBLIOGRAFIA

BOE (2012): Real Decreto-Ley 14/2012, de 20 de abril, de medidas urgentes de racionalización del gasto público en el ámbito educativo. Disponible en <http://www.boe.es>.

CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL (CES) 2012): Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral en España 2011. Ed. CES. 766 pp.

INSTITUTO VALENCIANO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS (IVIE) (2012): Estrategia de educación y formación 2020. ¿Cumplimos los objetivos?. Cuadernos de Capital Humano, nº 135, IVIE.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y COMPETITIVIDAD (2012a): Actualización del Programa de Estabilidad del Reino de España 2012-2015. Disponible en <http://www.mineco.gob.es>.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y COMPETITIVIDAD (2012b): Programa Nacional de Reformas del Reino de España. Año 2012. Disponible en <http://www.mineco.gob.es>.

MINISTERIO DE EDUCACION (2011): Panorama de la educación. Indicadores de la OCDE 2011. Informe español. Disponible en <http://www.institutodeevaluacion.educacion.es>.

OCDE (2011): Education at a glance 2011. OECD indicators. OECD Publishing. 496 pp.

**EL IMPACTO DE LA CRISIS EN LA POLITICA DE COOPERACION EN
MATERIA DE EDUCACION**

Dr. José Lorenzo Martín Arnaiz
Profesor. Universidad de Burgos
jlmartin@ubu.es

EL IMPACTO DE LA CRISIS EN LA POLITICA DE COOPERACION EN MATERIA DE EDUCACION

RESUMEN

El propósito de esta comunicación es analizar el impacto de la crisis en la política de cooperación en materia de educación. En primer lugar, describimos los principales rasgos que han caracterizado la política de cooperación en el ámbito educativo en los últimos años, prestando una especial atención a la política de cooperación española. Posteriormente, analizamos los flujos de la ayuda educativa en el período 1997-2010, centrando nuestra investigación en la ayuda destinada al sector educativo que reciben los países de América Latina y el Caribe. Distinguimos dos niveles educativos: primaria y secundaria. Para cada nivel, presentamos los datos de la ayuda comprometida en el período 1997-2010, de la ayuda comprometida por habitante y de la proporción que representa la ayuda educativa en cada nivel dentro de la ayuda educativa total en dicho período. Finalizamos con las conclusiones que podemos extraer del análisis realizado.

PALABRAS CLAVE

Crisis, educación, cooperación, ayuda y Latinoamérica.

ABSTRACT

The purpose of this communication is to analyze the incidence of the crisis in the cooperation policy in the matter of education. In first place, we describe the main features which characterize the cooperation policy in the educational field last years, paying an special attention on the Spanish cooperation policy. Subsequently, we analyze the flows of educational aid in the period 1997-2010, focusing our research in the aid assigned to the educational sector which Latin-American and Caribbean countries receive. We distinguish two educational levels: Primary and Secondary education. For each level we display data of committed aid in the period 1997.2010, committed aid per inhabitant and the proportion that educational aid represents in each level inside the total educational aid in this period. We conclude with the conclusions that we can extract from the analysis carried out.

KEY WORDS

Crisis, education, cooperation, aid and Latin America.

1. LA INCIDENCIA DE LA CRISIS EN LA POLITICA DE COOPERACION EN MATERIA EDUCATIVA

El recorte total que experimenta la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), contabilizando la ayuda que gestionan todos los ministerios, comunidades autónomas y entidades locales, es de un 43%, pasando de un total planificado en el Plan Anual de Cooperación 2011 de 4.234 millones de euros a un total planificado en 2012 de 2.405 millones de euros. La AOD se situará este año en el 0,23% de la Renta Nacional Bruta (RNB), por debajo del nivel alcanzado en el año 2004 (0,24%), alejándonos aún más del compromiso de España del 0,7%. Es la mayor reducción del gasto en cooperación llevada a cabo por ningún estado miembro del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) desde que disponemos de estadísticas oficiales.

En el año 2008, la AOD registró el volumen más elevado de recursos de toda su historia: 4.761 millones de euros, que equivalían al 0,45% de la RNB. En los dos años siguientes, como consecuencia de la incidencia de la crisis que ya afectaba a nuestra economía, la AOD descendió un 1,2% y un 5,9%, respectivamente, en 2009 (4.728 millones) y 2010 (4.491 millones). Es en 2011 cuando el recorte ejecutado de la cooperación resulta más intenso, descendiendo un 35,9% hasta una estimación de 3.070 millones de euros¹. La secuencia de estos cuatro años consecutivos de recortes se completa con esta reducción planificada para el año 2012 hasta registrar la cifra de 2.405 millones de euros (Arincibia, 2012).

Más del 60% de la ayuda a la educación lo aportan siete países: Francia, Alemania, Japón, Estados Unidos, Países Bajos, Reino Unido y España; sólo los dos primeros aportaron dos tercios en el período 2007-2009. Esta elevada concentración de donantes provoca que un cambio en las decisiones de distribución de la ayuda de estos países traiga consigo cambios relevantes en el nivel de ayuda total destinada a la educación (Hernández 2012).

En 2010 y 2011 se constata un descenso de los fondos que se destinan a educación en gran

¹Este trabajo se enmarca dentro del proyecto BU0007A10-1, aprobado por la Consejería de Educación de la Junta de Castilla y León, titulado Claves y retos de la actual cooperación para el desarrollo con América Latina.

parte de los donantes bilaterales. El informe Educación para Todos de UNESCO indica que la ayuda a la educación se ha mantenido estática en los últimos años alrededor del 12% de la AOD. De este porcentaje, la cantidad que se destina a educación básica se mantiene alrededor del 40%, lo que resulta insuficiente para asegurar la universalización de la educación. Asimismo, son varios los países que comienzan a eliminar la educación de sus sectores estratégicos. Uno de los principales motivos para que la educación no se considere una prioridad es que se argumenta que la educación no salva vidas, aspecto al que se dirigen actualmente la mayor parte de los recursos de la ayuda (en particular a seguridad alimentaria y en menor medida salud) (Begué, 2012).

En España, si se comparan los datos de ayuda en educación de 2010 con los del período 2007-2009, los valores son muy parecidos, descendiendo levemente en 2010 tanto en el montante como de forma porcentual².

Si tenemos en cuenta los principales sectores receptores de la AOD bruta española en 2010 y los comparamos con la media de contribuciones españolas en el período 2007-2009, se observa que todos los sectores sociales básicos experimentan una reducción en los fondos que reciben. En concreto, en educación es de 5 millones de euros (la ayuda alcanza los 363 millones de euros).

En cuanto a la distribución sectorial de la AOD total dedicada a educación, se aprecia que tras un incremento notable en los fondos que se destinan a todos los sectores en 2008, hay un descenso severo en 2009 en educación nivel no especificado y en educación post-secundaria. No obstante, la disminución en este último sector se explica principalmente por un cambio de contabilización de las Becas MAEC-AECID y del Programa de Cooperación Interuniversitaria e Investigación Científica (PCI).

Sin embargo, en 2010, son estos mismos sectores (nivel no especificado y post-secundaria) los que registran un aumento en el volumen de fondos que reciben y, en cambio, en educación básica y educación secundaria se observa un descenso. Esto provoca que en 2010, al nivel no especificado se le destinen casi los mismos fondos que a educación básica (36% del total de la AOD en educación), y que el sector de educación

²Su relación con respecto a la AOD bruta total y a la sectorial fue del 7,6% y 10,5% respectivamente. En el período 2007-2009 estos ratios alcanzan valores del 8% y 11,2%, respectivamente.

post-secundaria (14,7%) haya superado en volumen de recursos a la educación secundaria (13,5%), al contrario de lo que sucedió en el año anterior.

Por tanto, se observa un cambio de tendencia en lo que respecta a la prioridad que se le estaba otorgando a la educación básica dentro de la AOD en educación especialmente desde el año 2007. Este hecho, unido a la reducción en las aportaciones al sector de educación secundaria, cuestiona si la Cooperación española tiene como guía de la AOD en educación a la Iniciativa de Educación para Todos y Todas (EPT) (Ancona, 2012).

El sector que más recursos recibió en 2010 fue el de educación básica con 131 millones de euros, lo que representa más de un tercio de la AOD española en educación. Estas cifras se aproximan bastante a las del promedio 2007-2009. No obstante, si estos datos los comparamos con los de 2009, se produce un descenso tanto en el montante como en el peso relativo, en nueve millones y cuatro puntos porcentuales, respectivamente. Asimismo, disminuye el peso de este sector sobre la ayuda bruta total, del 2,9% del trienio anterior al 2,7% en 2010.

La educación primaria continúa siendo el subsector que más recursos recibió con 112 millones de euros, lo que supone el 31% de la ayuda a educación. Sin embargo, en 2010 hay una ruptura en el proceso de crecimiento de estos importes que se inició en 2005, recibiendo nueve millones de euros menos que en 2009.

Al subsector capacitación básica de jóvenes y adultos le concedieron 13,7 millones de euros, experimentando un severo recorte del 30% (seis millones de euros) de los ya mínimos fondos recibidos respecto al trienio anterior. Su peso relativo dentro de la ayuda total en educación pasa del 5,3% (2007-2009) al 3,7% (2010).

A educación primaria infancia le otorgaron 5,1 millones de euros (dos más que el promedio en el período 2007-2009), un montante que no refleja la relevancia que merece este subsector, lo que significa un exiguo 1,4% de la AOD en educación.

El siguiente sector que más recursos recibe es el de educación, nivel no especificado, que recibió 129,74 millones de euros, creciendo un 30% en relación con el año anterior (30

millones de euros) y 16 millones más que la media del período 2007-2009. Prácticamente 30 millones de euros fue lo que creció el subsector de política educativa y gestión administrativa con respecto a 2009, registrando la cifra de 82,46 millones de euros. El subsector formación de profesores vio cómo disminuían sus fondos respecto a 2009, en algo más de tres millones de euros, lo que representa un 40% menos y un descenso de cuatro millones respecto al período 2007-2009 (casi el 50%).

El tercer sector por volumen de fondos fue el de educación post-secundaria que registró una cifra de 53,35 millones de euros, con un incremento de tres millones de euros en relación con 2009. Este incremento viene motivado por una aportación del mismo importe al subsector de formación superior técnica y de dirección. La educación universitaria recibió el mismo volumen de recursos que en 2009.

El sector CAD que menos recursos recibió en 2010 (alrededor de 49 millones de euros), fue el de educación secundaria, con una disminución de casi ocho millones de euros respecto a 2009 y de cinco millones con relación al trienio 2007-2009. Este hecho provoca que continúe perdiendo relevancia, representando en 2010 el 13,5% de la ayuda total destinada a educación, frente al 15% del período 2007-2009. Hay que indicar también que los recursos que se asignan a formación profesional descendieron en este período en más de 11 millones de euros (un 25% de sus fondos), alcanzando los 35 millones (Ancona, 2012).

Por otro lado, en 2010 el montante de la AOD bilateral en educación creció 10,7 millones de euros con respecto al año 2009, registrando una cifra cercana a los 275 millones de euros, aunque si la comparamos con el promedio del período 2007-2009, se redujo más de 20 millones. Esta misma dinámica se aprecia el tener en cuenta el peso de esta ayuda con respecto a la ayuda bilateral total (8,3% frente al 9,3% en el período 2007-2009) y a la ayuda bilateral sectorial (11,4% frente al 13%).

En cuanto a la distribución sectorial de la AOD bilateral española en educación se observa que desde 2007 la ayuda sectorial presenta una evolución similar a la de la ayuda total en educación: aumento de los fondos en 2008 y reducciones en 2009 (salvo en la educación secundaria, a diferencia de lo ocurrido en la ayuda total). En 2010 se aprecian igualmente

disminuciones en educación básica y educación secundaria, y aumentos de una notable magnitud en educación nivel no especificado y en educación post-secundaria.

Se debe destacar que en el sector de educación básica, la cuantía total en 2010 fue de casi 106 millones de euros, lo que supone un 3,2% de la ayuda bilateral total, un porcentaje muy inferior al de la recomendación de la Proporción no de Ley del 29/9/99 que aprobó la Comisión de Cooperación Internacional del Congreso de los Diputados, con la finalidad de incrementar los recursos que se destinan a educación básica hasta alcanzar el 8% de la ayuda bilateral total (Ancona, 2012).

Por su parte, en un análisis del modo en que se distribuye la ayuda bilateral en educación desde el punto de vista geográfico, se pueden realizar las siguientes observaciones:

En los Países Menos Adelantados (PMA) hay una disminución de casi la mitad de los recursos si se compara 2010 con la media del trienio anterior, pasando de significar el 30% de la AOD en educación en el período 2007-2009, al 23% en 2010.

Más severa es la reducción en los fondos que se destinan a los Países de Renta Baja (PRB), que experimentan un recorte de más de 20 millones de euros con relación al trienio anterior, y que reciben sólo el 1,8% del total de la ayuda en educación.

Los Países de Renta Media Baja (PRMB) son los que más recursos reciben en 2010, con 110,3 millones de euros y, aunque su cuantía desciende en 17 millones con respecto al período 2007-2009, su peso asciende desde el 51,4% al 62,2%.

Finalmente, los Países con Renta Media Alta (PRMA) mantienen el montante de sus aportaciones en 23 millones de euros, pero incrementan en algo menos de cuatro puntos el porcentaje que representa del total de la AOD bilateral en educación (Ancona, 2012).

Diversos estudios realizados a lo largo de los últimos diez años han señalado a América Latina como principal destino de la AOD en educación. Así, Hernández (2012) indica que, por áreas geográficas, América Latina en su conjunto es la región que más recursos recibió en el período 2007-2009, más de 437 millones de euros de ayuda bilateral a la educación,

lo que representa casi la mitad de todos los recursos de esos años. Sin embargo, esta zona redujo su peso con respecto al bienio anterior ya que en el período 2005-2006 su porcentaje de ayuda fue del 61%³.

Por ello, en la siguiente sección de nuestro trabajo vamos a centrarnos en analizar los flujos de la ayuda destinada al sector educativo que reciben los países de América Latina y el Caribe de los que disponemos de datos⁴. Nuestro análisis abarca el período 1997-2010, ya que antes de 1997 se observa una carencia de datos para un número significativo de países.

2. LA AYUDA EN EDUCACION PRIMARIA EN LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Se observa que el valor promedio de la ayuda educativa en primaria para el conjunto de América Latina y el Caribe ha experimentado un leve ascenso en términos absolutos, situándose en el año 2010 en 8,1 millones de \$, tras partir de un nivel inicial de 8 millones de \$ en 1997⁵. Esta tendencia no se mantiene a lo largo de todo el período, como atestiguan los valores alcanzados en 1998 (4,8), 1999 (13,7) y 2008 (9,2). Por consiguiente, los flujos de ayuda educativa en primaria se comportan de una forma muy errática, sin ningún patrón de comportamiento. Cada país recibe cuantías diferentes, en función de sus necesidades específicas y esas cuantías varían notablemente de un año a otro, por lo que no se puede vislumbrar una clara tendencia en la evolución de la ayuda. En cualquier caso, la situación en 2009 y 2010 (si la comparamos con el año 2008) muestra una reducción de la cuantía de la ayuda educativa en primaria, como consecuencia

³La región que ganó más importancia fue África Subsahariana, que en el período 2007-2009 recibió 217 millones de euros, que equivalían al 25% de la ayuda bilateral española a la educación, frente al 17% del bienio 2005-2006. África del Norte recibió en el trienio 2007-2009 50 millones de euros (casi un 6% de la ayuda total). A Asia se destinaron 85 millones (el 9,6%) y a Oriente Medio 34 millones (casi el 4%).

⁴El bloque de América Latina y el Caribe está constituido por los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. De ellos disponemos de datos tanto de la ayuda educativa en primaria, secundaria, total y de la población.

⁵Por su parte, el coeficiente de variación aumenta entre 1997 y 2010, pasando de 1,12 a 1,36. Es decir, las distancias que separan a los países crecen. No cabe hablar, por tanto, de un proceso de convergencia en varianza a lo largo del período 1997-2010. En este caso, la media no es representativa de los valores considerados. Las variaciones respecto a la media son bastante acusadas en algunos países.

de la crisis económica que sufre la mayoría de los países donantes.

Al analizar los países de América Latina y el Caribe de una forma individual, podemos destacar el hecho de que en la mayoría de los países (dieciséis, en concreto) ha aumentado la ayuda destinada a la educación primaria⁶. El elevado grado de inestabilidad y variabilidad que se registra en algunos años alcanza una mayor magnitud en los países de menor tamaño y con una delicada situación en materia educativa, como es el caso de Bolivia, Haití, Honduras, Nicaragua, Paraguay y la República Dominicana.

Entre los países con una mayor ayuda comprometida (medida en millones de \$) en el nivel primario en el año 2010 podemos señalar a Haití (51,7), Honduras (19,8), Perú (12,7), El Salvador (11,9), Guatemala (11,9), Bolivia (11,3), Nicaragua (10,3) y República Dominicana (9,9). En el otro extremo, se sitúan una serie de países caracterizados por una reducida magnitud de la ayuda educativa en primaria en relación con la media del bloque de América Latina y el Caribe. Es el caso de Panamá (0,2), Costa Rica (0,6), Venezuela (0,8), Uruguay (0,9) y Paraguay (1,2).

También se ha calculado el promedio de la ayuda en educación primaria en el período 1997-2010, para obtener una cifra que no esté lastrada por el problema de la erraticidad antes comentado. Dicho promedio es de 7,6 millones de \$ para el conjunto de América Latina y el Caribe.

Entre los países con una mayor ayuda comprometida (medida en millones de \$) en el nivel primario en el período 1997-2010 podemos señalar a Bolivia (21,8), Nicaragua (21,1), Honduras (17,3), Haití (15,7) y Guatemala (12,1). En el otro extremo, se sitúan una serie de países caracterizados por una reducida magnitud de la ayuda educativa en bloque de América Latina y el Caribe. Es el caso de Panamá (0,2), Venezuela (0,5), Uruguay (0,6), Costa Rica (1,2), Brasil (1,4), México (1,6), Chile (1,7) y Cuba (1,8).

Se aprecia, en general, que son los países con menores tasas de matriculación en primaria

⁶Dentro del bloque de países con tasas de variación positivas, destacan las elevadas tasas de crecimiento de países como Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Haití, México, Uruguay y Venezuela. Por otra parte, dentro del bloque de países con tasas de variación negativas, destaca el descenso de la ayuda educativa en primaria en países como Costa Rica, Jamaica y la República Dominicana.

(los más necesitados) los destinatarios de las ayudas de una mayor magnitud que, en cualquier caso, resulta escasa. El montante de la ayuda se revela como insuficiente para ofrecer una solución a los problemas a los que debe hacer frente la región en el ámbito educativo. La falta de recursos tiene como consecuencia que un número significativo de países no dispongan de medios suficientes para pagar o formar a sus docentes, los cuales se hallan en un número elevado de países en los umbrales de pobreza, tal y como señala la propia Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (Neira y Portela, 2004).

También se observa que el valor promedio de la ayuda por habitante en educación primaria en el período 1997-2010 es de 0,88 \$ para el conjunto de América Latina y el Caribe. Entre los países con una mayor ayuda comprometida por habitante (medida en \$) en el nivel primario en el período 1997-2010 podemos señalar a Nicaragua (4,13), Honduras (2,53), Bolivia (2,5), Haití (1,77) y Jamaica (1,58). En el otro extremo, se sitúan una serie de países caracterizados por una reducida magnitud de la ayuda educativa por habitante en primaria en relación con la media del bloque de América Latina y el Caribe. Es el caso de Brasil (0,01), México (0,02), Venezuela (0,02), Argentina (0,05), Colombia (0,05), Panamá (0,07) y Chile (0,11).

Por tanto, en términos relativos (ayuda por habitante) es posible comprobar que los principales receptores coinciden, en su mayoría, con los países que ocupan las primeras posiciones en el ranking de destinatarios de la ayuda comprometida en términos absolutos. Asimismo, en general, son los países con tasas más reducidas de matriculación en primaria (los más necesitados) los que registran las cifras más altas de ayuda educativa por habitante en educación primaria, aunque el montante de dicha ayuda resulte escaso.

También se ha calculado la proporción que representa la ayuda comprometida en educación primaria dentro de la ayuda educativa total (AIDP/AIDTOT) en el período 1997-2010. El promedio de dicho ratio es del 20,5% para el conjunto de América Latina y el Caribe. Entre los países con una mayor proporción de ayuda educativa en primaria dentro del total de la ayuda en educación en el período 1997-2010 podemos señalar a Jamaica (53,7%), Paraguay (42,3%), Nicaragua (35,6%), Honduras (34,4%), República Dominicana (34,3%) y Guatemala (33,3%). En el otro extremo, se sitúa una serie de países

caracterizados por una reducida magnitud de la proporción que representa la ayuda en educación primaria dentro de la ayuda educativa total en relación con la media del bloque de América Latina y el Caribe. Es el caso de Brasil (2,4%), Panamá (2,8%), Venezuela (4%), México (4,6%) y Colombia (5,1%).

Cabe destacar que, en términos del ratio AIDP/AIDTOT, los países en los que tienen un mayor peso la educación primaria dentro del total de la ayuda educativa coinciden en su mayoría con los países en los que se registran niveles más elevados de ayuda comprometida en primaria en términos absolutos y con los países que alcanzan las cotas más altas de ayuda comprometida en primaria por habitante. Además, en general, son los países con menores tasas de matriculación en el nivel primario los que exhiben valores superiores del ratio AIDP/AIDTOT. Se trata de países en los que es más necesario impulsar la educación primaria. De ahí que, en el momento de determinar el destino de la ayuda educativa, se conceda una mayor importancia a dicho nivel de enseñanza.

3. LA AYUDA EN EDUCACION SECUNDARIA EN LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Se observa que el valor promedio de la ayuda educativa en secundaria para el conjunto de América Latina y el Caribe ha experimentado un descenso en términos absolutos, situándose en el año 2010 en 2,3 millones de \$, tras partir de un nivel inicial de 3,1 millones de \$ en 1997⁷. La situación en 2010 muestra una reducción de la cuantía de la ayuda educativa en secundaria, como consecuencia de la crisis económica que sufre la mayoría de los países donantes.

Al analizar los países de América Latina y el Caribe de una forma individual, podemos destacar el hecho de que en más de la mitad de los países (catorce en concreto) ha aumentado la ayuda destinada a la educación secundaria⁸. Entre los países con una mayor

⁷Por su parte, el coeficiente de variación disminuye entre 1997 y 2010, pasando de 2,16 a 1,21. Es decir, las distancias que separan a los países se reducen. Cabe hablar, por tanto, de un proceso de convergencia en varianza a lo largo del período 1997-2010. En este caso, la media no es representativa de los valores considerados. Las variaciones respecto a la media son bastante acusadas en algunos países.

⁸Dentro del bloque de países con tasas de variación positiva, destacan las elevadas tasas de crecimiento de países como Costa Rica, Ecuador, México, Chile y Bolivia. Por otra parte, dentro del bloque de países con tasas de variación negativa, destaca el descenso de la ayuda educativa en secundaria en países como Panamá,

ayuda comprometida (medida en millones de \$) en el nivel secundario en el año 2010 podemos señalar a Costa Rica (11,7), Perú (6,2), Ecuador (5,3), Guatemala (3,6) y Haití (3,1). En el otro extremo, se sitúan una serie de países caracterizados por una reducida magnitud de la ayuda educativa en secundaria en relación con la media del bloque de América Latina y el Caribe. Es el caso de Jamaica (0,1), Cuba (0,1), Panamá (0,1), Honduras (0,3), la República Dominicana (0,3) y Paraguay (0,3).

También se ha calculado el promedio de la ayuda en educación secundaria en el período 1997-2010. Dicho promedio es de 1,2 millones de \$ para el conjunto de América Latina y el Caribe. Entre los países con una mayor ayuda comprometida (medida en millones de \$) en el nivel secundario en el período 1997-2010 podemos señalar a El Salvador (5,0), Panamá (2,8) y Colombia (1,9). En el otro extremo, se sitúan una serie de países caracterizados por una reducida magnitud de la ayuda educativa en secundaria en relación con la media del bloque de América Latina y el Caribe. Es el caso de Jamaica (0,1), Paraguay (0,2), Cuba (0,3), Honduras (0,3), Venezuela (0,4), Chile (0,5), Uruguay (0,5) y la República Dominicana (0,6).

También se observa que el valor promedio de la ayuda por habitante en educación secundaria en el período 1997-2010 es de 0,15 \$ para el conjunto de América Latina y el Caribe. Entre los países con una mayor ayuda comprometida por habitante (medida en \$) en el nivel secundario en el período 1997-2010 podemos señalar a Panamá (0,91), El Salvador (0,85) y Costa Rica (0,3). En el otro extremo, se sitúan una serie de países caracterizados por una reducida magnitud de la ayuda educativa por habitante en secundaria en relación con la media del bloque de América Latina y el Caribe. Es el caso de Brasil (0,01), México (0,01), Cuba (0,02), Venezuela (0,02) y Chile (0,03).

También se ha calculado la proporción que representa la ayuda comprometida en educación secundaria dentro de la ayuda educativa total en el período 1997-2010. El promedio de dicho ratio es del 5,9% para el conjunto de América Latina y el Caribe. Entre los países con una mayor proporción de ayuda educativa en secundaria dentro del total de la ayuda en educación en el período 1997-2010 podemos señalar a Panamá (35%), El Salvador (21%), Costa Rica (16,1%) y Uruguay (8,6%). En el otro extremo, se sitúa una

El Salvador, Cuba y Argentina.

serie de países caracterizados por una reducida magnitud de la proporción que representa la ayuda en educación secundaria dentro de la ayuda educativa total en relación con la media del bloque de América Latina y el Caribe. Es el caso de Honduras (0,6%), Jamaica (1,3%), Paraguay (1,4%), Nicaragua (1,7%), Haití (0,8%) y Bolivia (0,9%).

5. CONCLUSIONES

En España, si se comparan los datos de ayuda en educación de 2010 con los del período 2007-2009, los valores descienden tanto en el montante como de forma porcentual. En 2010 los sectores educación nivel no especificado y post-secundaria registran un aumento en el volumen de fondos que reciben y, en cambio, en educación básica y educación secundaria se observa un descenso. Esto provoca que, en 2010, al nivel no especificado se le destinen casi los mismos fondos que a educación básica (36% del total de la AOD en educación), y que el sector de educación post-secundaria (14,7%) haya superado en volumen de recursos a la educación secundaria (13,5%), al contrario de lo que sucedió en el año anterior.

Diversos estudios realizados a lo largo de los últimos diez años han señalado a América Latina como principal destino de la AOD en educación. El examen de la evolución de la ayuda educativa destinada a los países de América Latina y el Caribe en el período 1997-2010 revela que la ayuda comprometida ha experimentado, en términos absolutos, un ascenso en educación primaria y un descenso en educación secundaria. En los dos niveles, la situación en 2010 (si la comparamos en 2008) muestra una reducción de la cuantía de la ayuda educativa como consecuencia de la crisis económica que sufre la mayoría de los países donantes. Entre los principales receptores en educación primaria destacan Bolivia, Nicaragua, Honduras, Haití y Guatemala. Dichos países también ocupan las primeras posiciones en los rankings que se elaboran a partir de otros indicadores como la ayuda por habitante y la proporción que representa la ayuda comprometida en primaria dentro de la ayuda educativa total. En educación secundaria los principales receptores son El Salvador, Panamá y Colombia.

6. BIBLIOGRAFIA

ANCONA VALDEZ, C. (2012): ¿Hacia donde vamos?. La AOD española en educación en el año 2012, pp. 90-109 en VV.AA. La AOD en educación a examen (2012). Ed. Entreculturas, Alboan y Fundación ETEA.

ARINCIBIA TAPIA, L. (2012): La AOD en educación en tiempos de crisis: recuperar el valor de la cooperación internacional, pp. 14-25, en VV.AA: La AOD en educación a examen (2012). Ed. Entreculturas, Alboan y Fundación ETEA.

BEGUE. A. (2012): "La cooperación multilateral española en materia de educación "Memorando Opex nº 169/2012. Fundación Alternativas.

HESTON, A.; SUMMERS, R. y ATEN. B. (2011): Peen World Table Version 7.0. Center for International Comparisons, Income and Prices at the University of Pennsylvania, June.

HERNANDEZ ROMAN, A. (2012): Análisis de la Cooperación española en educación, pp. 26-89, en VV.AA.: La AOD en educación a examen (2012). Ed. Entreculturas, Alboan y Fundación ETEA.

NEIRA GOMEZ, I. y PORTELA MASEDA, M. (2004): "Educación, cooperación y desarrollo: la situación latinoamericana a comienzos del siglo XXI". Archivos Analíticos de Políticas Educativas, vol. 12, nº 15.

OCDE (2012). Aid Activities. Base de datos CRS (Creditor Reporting System en <http://stats.oecd.org>.

**DESARROLLO ECONÓMICO *VERSUS* PROTECCIÓN DEL MEDIO
AMBIENTE: MANTENIMIENTO DEL EQUILIBRIO ENTRE ESTAS DOS
VARIABLES PARA UNA ADECUADA SALIDA DE LA CRISIS**

Dr. José Manuel Núñez Jiménez
Letrado del Tribunal Supremo (Sala Tercera)
Profesor. Universidad Católica de Ávila y UNED
jmanuel.nunez@ucavila.es

RESUMEN

Uno de estos sectores, en el que la crisis está causando modificaciones más aceleradas, es el medio ambiente, por cuanto la tensión constante, resumida en la variable "desarrollo económico-protección ambiental", puede terminar con lo logrado hasta este momento en lo que se ha venido llamando estrategia de precaución y prevención sobre el medio ambiente.

Analizando las modificaciones acaecidas en los últimos años, nos daremos cuenta como la ecuación mencionada se está inclinando a favor del desarrollo empresarial, otorgando al medio ambiente un valor residual, a pesar de que desde Europa, toda la política económica está impregnada de la sostenibilidad del entorno.

Abordaremos la reflexión sobre el desequilibrio peligroso que puede darse en la ecuación mencionada, señalando la importancia reciente y trascendente de esta nueva disciplina, poniendo de manifiesto algunas de las modificaciones legales que están aligerando los controles previos que las actividades empresariales, comerciales, profesionales e industriales tenían hasta este momento.

La comunicación irá encaminada a valorar si el ejercicio de actividades desarrolladas en el ámbito local de cualquier municipio de España, debe realizarse suprimiendo todo tipo de trámites burocráticos y controles que dificultan y perjudican el desarrollo económico, o si por el contrario, y como consecuencia de ello, la inexistencia de estos controles provocará que la esfera más íntima del particular ciudadano, y por ende, el entorno en el que desenvuelve su vida, se vea irrevocable e irreparablemente dañado.

PALABRAS CLAVE

Medio Ambiente, desarrollo económico, crisis económica, actividades humanas y licencias.

ABSTRACT

The environment is one of the most affected by the financial crisis as economic prosperity seems to now prevail over environmental issues.

Analysing the changes in recent years, we can notice how the issue in mention is favouring economic grow over environmental issues even though Europe's political economic polices appear to take into account sustainability.

This disequilibrium has translated into legal amendments resulting in weaker controls to suit and favour entrepreneurial activities and therefore economic prosperity.

This communication will seek to evaluate controls and activities weakened or indeed suppressed at council level in all Spanish municipalities. This evaluation will focus on identifying if these were indeed unnecessary bureaucratic requirements or inefficient controls which might impact negatively economic development or if the lack / amendment of these might have a negative impact on the environment of those municipalities.

1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo de esta comunicación que se inserta en el "I Congreso de Economía y Libertad: La Gran Recesión y sus salidas", no deja de ser una intromisión, en lo que seguro, constituirán toda una suerte de aportaciones doctrinales, científicas y económicas, que abordarán, no sólo el durante de la crisis, y sus consecuencias, sino que avanzarán propuestas de solución que iluminen los espíritus decaídos de los ciudadanos e instituciones. Probablemente esta última consideración, podría servir de temática para otro congreso que se desarrollase sobre la crisis desde un punto de vista de patología social, lo cual es menester de los sociólogos, y, seguramente, también de los psiquiatras.

Con las ideas que humildemente intento transmitir en estas líneas, quiero poner de manifiesto que el derecho, el ordenamiento jurídico, en definitiva, el mundo de lo jurídico, son necesarios para instrumentar y llevar a cabo cualquiera de las propuestas, incluso meras ocurrencias, que intenten atajar y modificar las políticas económicas que nos condujeron a esta situación, e impulsar aquellas otras que nos arrojen "luz en el camino".

Lógicamente, ya desde nuestros antecedentes más remotos, el derecho, que surge en nuestras vidas, para resolver los conflictos y las situaciones litigiosas que las relaciones humanas provocan, debe ser el artífice a través del cual se obtenga la plasmación de soluciones económicas que contribuyan a terminar con la situación de crisis económica que asfixia a este país desde hace cinco años, soluciones y propuestas que deberán provenir desde todos los sectores económicos implicados. Deberán concretarse modificaciones legales que alteren sustancialmente lo que existía, o por el contrario, deberán adaptar las nuevas propuestas, al marco legal existente (europeo, estatal, autonómico y local).

Uno de estos sectores, en el que la crisis está causando modificaciones más aceleradas, es el medio ambiente, por cuanto la tensión constante, resumida en la variable "desarrollo económico-protección ambiental", puede terminar con lo logrado hasta este momento en lo que se ha venido llamando estrategia de precaución y prevención sobre el medio ambiente.

A continuación, analizando las modificaciones acaecidas en los últimos años, nos daremos cuenta como la ecuación mencionada se está inclinando a favor del desarrollo empresarial, otorgando al medio ambiente un valor residual, a pesar de que desde Europa, toda la política económica está impregnada de la sostenibilidad del entorno.

Abordaremos la reflexión sobre el desequilibrio peligroso que puede darse en la ecuación mencionada, señalando la importancia reciente y trascendente de esta nueva disciplina, poniendo de manifiesto algunas de las modificaciones legales que están aligerando los controles previos que las actividades empresariales, comerciales, profesionales e industriales tenían hasta este momento.

La comunicación irá encaminada a valorar si el ejercicio de actividades desarrolladas en el ámbito local de cualquier municipio de España, debe realizarse suprimiendo todo tipo de trámites burocráticos y controles que dificultan y perjudican el desarrollo económico, o si por el contrario, y como consecuencia de ello, la inexistencia de estos controles provocará que la esfera más íntima del particular ciudadano, y por ende, el entorno en el que desenvuelve su vida, se vea irrevocable e irreparablemente dañado.

2. EL MEDIO AMBIENTE COMO VALOR JURÍDICO A PROTEGER

Desde tiempos remotos, es una realidad incuestionable que el medio ambiente ha tenido una dimensión muy próxima y cercana al ámbito espacial donde las personas desarrollamos nuestra vida (el agua que bebemos, el suelo que pisamos y el aire de nuestro entorno, los montes, las playas, la flora y fauna, por citar recursos que diariamente “consumimos”, son un ejemplo de ello), lo que ha derivado en un especial mimo en su conservación. Repugna a la razón, que junto a esta simbiosis milenaria hombre-medio natural, hayan aparecido en los últimos años prácticas atentatorias que están poniendo en serio riesgo su mantenimiento y conservación (el deshielo creciente en el Ártico y la deforestación del Amazonas son un ejemplo vergonzante de ello)¹.

¹ Las consecuencias de la acción del hombre sobre el medio ambiente ya fueron previstas por Albert Einstein, previniendo que su (mal) uso, lo degradaría hasta provocar su desaparición en algunos puntos del planeta “Si algo cierto sabemos del futuro, es que no será como lo conocemos”

Todo este panorama vital para la humanidad, ha convertido al derecho ambiental en protagonista excepcional del ordenamiento jurídico, si bien, a pesar de impregnar e influir todos los ámbitos del derecho, la creación normativa y su inmediata aplicación práctica distan mucho de estar cercanas, no obteniendo el correlato deseado. La solución de los problemas ambientales, como tantos otros, no pasa tanto por la promulgación de nuevas normas como por la aplicación efectiva de las normas ya existentes.

Es un hecho patente que el derecho ambiental ha sufrido un desarrollo espectacular en los últimos años. Pero, a pesar de este avance, se está produciendo un efecto no deseado consistente en promulgar un ingente número de leyes de protección que posteriormente no se aplican. Debe introducirse en la conciencia de los ciudadanos y de los poderes públicos, que esta normativa debe ser aplicada por todos. No se necesita más legislación sino que ésta se aplique. Esta crisis normativa no puede desalentarnos, sino más bien lo contrario: estas normas, en menor número, son necesarias e irrenunciables para lograr unos niveles o estándares mínimos de protección del medio ambiente.

Las causas de esta crónica y deficiente aplicación del ordenamiento ambiental son probablemente variadas y complejas. Algunas causas están originadas en el propio sistema de producción de las normas ambientales: como el ya ingente volumen del Derecho ambiental, integrado por diferentes niveles normativos no siempre concordantes y, a su vez, desagregado en múltiples sectores parcialmente superpuestos y, además, con un acusado fenómeno de inestabilidad normativa, con las consiguientes características de complejidad, dispersión e incertidumbre sobre el Derecho vigente.

La multiplicidad de ordenamientos jurídicos, el de la Unión Europea, el estatal más el de las diecisiete comunidades autónomas y las correspondientes entidades locales, ha provocado que se haya pasado de una situación de uniformidad normativa a otra de dispersión, lo que genera como consecuencia inmediata, la aparición de un “derecho comparado” de las comunidades autónomas, que está presente no sólo en esta materia de las licencias de apertura, sino en otras muchas, como es el caso del urbanismo, de la función pública, etc.

España, en el período anterior a la entrada en vigor de la Constitución de 1978 no realiza tarea legislativa alguna encaminada a proteger el medio ambiente (anteriormente

se habían elaborado normas de extrema simplicidad de protección de aspectos concretos del medio ambiente, como ocurrió con la contaminación atmosférica). El control que la Administración realiza sobre la actividad comercial e industrial de las personas, físicas o jurídicas, lo encontramos en nuestro ordenamiento positivo vigente local por primera vez en el artículo 22 del Reglamento de Servicios de las Corporaciones Locales, aprobado por Decreto de 17 junio 1955, al disponer que estará sujeta a licencia la apertura de establecimientos industriales y mercantiles, justificándose dicha intervención con el objeto de verificar si los locales e instalaciones reúnen las condiciones de tranquilidad, seguridad y salubridad exigidas para el desarrollo y disfrute de una convivencia pacífica.

El reconocimiento constitucional a la protección de nuestro entorno, es la respuesta a una creciente regulación normativa en los países que nos rodean que entendieron el medio ambiente como el marco físico inexorablemente unido a un desarrollo vital digno. El medio se enmarca dentro de lo que podíamos denominar, a modo de clave de bóveda, “calidad de vida”, ya que un entorno saludable y sostenible influye directamente en la felicidad y las condiciones de vida de los ciudadanos.

Nadie duda de que el respeto a los derechos fundamentales pasa por defender el desarrollo de actividades que no produzcan molestias acústicas a las personas, por conseguir que no se viertan a nuestras aguas componentes tóxicos, e incluso, (se trata de un derecho nuevo que está encontrando acomodo a través de la jurisprudencia), asegurando el derecho de las personas a percibir las estrellas, denunciando con ello la contaminación lumínica de nuestras ciudades. Todo este esfuerzo va encaminado a procurar el mayor bienestar de los ciudadanos, desde la máxima “el cuidado del medio ambiente-mejora la vida humana”. Incluso recientemente el Tribunal Supremo se ha pronunciado sobre una cuestión de contaminación odorífera (Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de octubre de 2012, Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección Quinta, RC núm. 5666/2011, Ponente: D^a. María del Pilar Teso Gamella).

Años después de la promulgación de la Constitución, la STC 102/1995 establece la definición de medio ambiente como “la asociación de elementos cuyas relaciones mutuas determinan la el ámbito y las condiciones de vida, reales o idóneas de las personas y de las sociedades”.

Sin necesidad de insistir en la inexistencia de normativa que regulase o previniese las agresiones al medio, fue una práctica habitual, por influencia del derecho civil, alejar de los núcleos urbanos cualquier externalidad indeseada, sin actuar sobre el mismo foco del problema. Por ello, esta “inacción”, como no podía ser de otra manera, con el paso del tiempo, obligó a una mayor intervención de las administraciones públicas en la gestión y ordenación de las actividades humanas, actuando con una nueva impronta protectora en el origen del “impacto” o problema ambiental, limitando, condicionando, inspeccionando y sancionando actividades, corrigiendo y exigiendo que se adapte cualquier incumplimiento a la normativa de aplicación, etc.

Hasta la promulgación de la constitución española de 1978, existió una norma de carácter estatal que fue el texto de referencia en materia de protección del medio ambiente derivado del desarrollo de actividades. Se trata del Reglamento de actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas de 30 noviembre 1961, aprobado por decreto 2414/1961, de 30 noviembre (RAMINP), que poco a poco fue siendo desplazada del ordenamiento jurídico, por las normas autónomas y sectoriales, aunque inspiradas ellas en el citado reglamento. Actualmente ha sido derogado, como más adelante señalaremos.

La propia Constitución, en su artículo 45, otorgó rango constitucional al derecho a disfrutar de un medio ambiente adecuado, en el que tienen una especial incidencia las actividades clasificadas, por los efectos molestos, insalubres, nocivos o peligrosos que pueda representar para las personas (sobre esta materia analizaremos la competencia de las entidades locales tras las nuevas modificaciones legislativas).

Si hasta hace breves fechas, la problemática doctrinal y jurisprudencial relativa a la apertura de establecimientos, en su doble vertiente de actividades inocuas y clasificadas, giraba en torno al Reglamento de Servicios de las Corporaciones Locales, al Reglamento de Actividades Molestas, Insalubres, Nocivas y Peligrosas y al Reglamento General de Policía de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas de 27 agosto 1982, ahora dicha problemática se traslada hacia la normativa europea, estatal y normas autonómicas que en sustitución o complemento de aquéllas se dicten.

Si ya la situación de “convivencia competencial” entre el Estado y las Comunidades Autónomas es difícil, (la resolución de este problema resolvería no sólo la crisis actual, sino que contribuiría a adquirir la tan deseada madurez democrática), la Constitución, después de establecer en su artículo 137 que el Estado se organiza territorialmente en municipios, provincias y Comunidades Autónomas, complica esta relación al reconocer a todas estas entidades autonomía para la gestión de sus respectivos intereses, surgiendo el concepto de autonomía local, como verdadero principio o “eslabón” al que se agarran las entidades locales para proscribir las interferencias constantes en su funcionamiento, de las administraciones territoriales superiores.

Con todos estos elementos, abordaremos desde la superficie, la influencia de los procedimientos de autorización de actividades industriales, espectáculos o actividades susceptibles de alterar el entorno en el que se vayan a desarrollar, en el desarrollo económico, partiendo del funcionamiento tradicional de las licencias ambientales, y el panorama actual, donde todos los controles previos al ejercicio de una actividad se han derribado.

3. BREVE EXPOSICIÓN DEL PANORAMA ANTERIOR EN EL QUE SE DESENVOLVÍAN LOS PROMOTORES DE ACTIVIDADES

Las actividades contaminantes (con efecto o impacto ambiental, como hoy se tiende a denominarlas) y el tratamiento de la conflictividad que pudieran generar, estuvieron durante largo tiempo al margen de la intervención administrativa. En una sociedad predominantemente rural, con un desarrollo industrial incipiente y de baja intensidad, las actividades contaminantes alcanzaban un efecto muy localizado y los conflictos que pudieran suscitarse no rebasaban ordinariamente la órbita vecinal. Eran relaciones y conflictos entre vecinos los que se suscitaban en torno a las cuestiones que actualmente calificaríamos de medioambientales. No había en principio intervención directa de la Administración sobre las mismas porque no se consideraba que tuvieran una repercusión sobre intereses generales.

En el siglo XX ya se hacen visibles los efectos de la intensa industrialización que se desarrolla desde hace ya unas décadas, al tiempo que se dispara un proceso de

crecimiento urbano que en muchas ciudades plantea agudos problemas de salubridad. Es en las primeras décadas de este siglo cuando se toma conciencia de la dimensión pública (más allá de los vecinos o directamente afectados) de las cuestiones ambientales. La intervención pública se consideraba ya necesaria y al poco aparecieron las normas que amparaban y regulaban esa intervención.

Entre las primeras reacciones normativas destaca la registrada en Francia en los años veinte, que optó por configurar un régimen especial para unas actividades que se denominan y caracterizan como clasificadas. Este modelo se adoptó pronto por diversos estados, el español entre ellos (a finales de los años 60). Su fórmula característica consiste en enumerar una serie de actividades o instalaciones en las que se advierte una significativa incidencia sobre el medio y que se clasifican por grupos (normalmente recogidos en anexos) atendiendo precisamente a la intensidad o características de esa incidencia: ya sean actividades consideradas peligrosas, o insalubres, o con incidencia directa sobre la salud, etc. Serían estas actividades clasificadas las que se sujetan a intervención administrativa.

Estas actividades clasificadas se sujetarían a la autorización administrativa por excelencia, la licencia.

En el Derecho español, tras diversos antecedentes, este régimen de intervención sobre actividades clasificadas se generaliza y consolida con el Reglamento de actividades clasificadas (RAMINP). Una norma de rango reglamentario, inferior si se quiere, pero de una gran relevancia histórica si se atiende sobre todo a tres circunstancias: la primera, su dilatada vigencia en el tiempo que llega hasta los momentos presentes; la segunda, su ámbito general de aplicación, con la pretensión de abarcar todas las actividades con incidencia ambiental; la tercera, su amplia y reiterada aplicación por los ayuntamientos, protagonistas absolutos del sistema aquellas instituciones y actividades con incidencias ambientales que no están sujetas al régimen de intervención integral.

El RAMINP ha sido recientemente derogado, de forma expresa, por la Ley 34/2007, de 15 de noviembre, de calidad del aire y protección de la atmósfera.

La intervención que propuso el RAMINP fue el de la obtención de licencia, que constituía la autorización que presuponía el reconocimiento previo de un derecho del solicitante a desarrollar la actividad, concentrándose la intervención de la Administración en verificar si la propuesta se ajustaba a las exigencias de la normativa. La licencia no se resuelve ordinariamente en una decisión simple, positiva o negativa, sobre su solicitud, sino que se erige en un título que delimita, configura y modula la actividad; y no sólo en el momento de su inicio sino que admite, como tendremos ocasión de ver, una cierta redefinición o adaptación futura en el caso de que se produzca algún cambio significativo en el entorno que enmarca esa actividad.

Esta norma implicaba contemplar en la licencia fundamentalmente una distancia lo suficientemente lejana respecto al casco urbano, que impidiese que cualquier actividad clasificada pudiese provocar molestias a sus vecinos. La fórmula con la que prioritariamente ha venido operando el modelo de licencia de actividades clasificadas consiste en utilizar como criterio de otorgamiento o denegación de la licencia el de la distancia entre la instalación con incidencia ambiental y los núcleos urbanos, sin entrar a evaluar la propia actividad, encontrándonos con que esta norma nunca actuó sobre las interioridades de una instalación. Muchas veces, por la distancia exagerada en su ubicación, determinadas actividades e industrias realmente causaban molestias y perjuicios a los municipios colindantes.

Esta visión simplista del medio ambiente decayó por sí sola con el crecimiento de los núcleos urbanos, comenzando a actuar sobre el propio foco contaminante sin necesidad de desterrarlo. Como ya he señalado anteriormente, esta norma supuso una generalizada implicación de los Ayuntamientos en la tutela del medio ambiente, si bien, con el paso del tiempo, hasta ser derogada recientemente, devino en un instrumento de efectos limitados en la prevención del medio ambiente, no disponiendo de respuestas efectivas para inducir un desarrollo sostenible del medio.

Desde el surgimiento del RAMINP ha sido una constante doctrinal el sujetarse a una división cuatripartita de las actividades:

- **Peligrosas** o susceptibles de dañar a las personas o bienes.

- **Nocivas** o capaces de provocar efectos perturbadores sobre determinados recursos naturales.
- **Insalubres**, que inciden directa o indirectamente sobre la salud.
- **Molestas**, o aquellas que producen incomodidad por efecto de su desarrollo.

La promulgación de la Constitución de 1978, y el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea (actualmente Unión Europea), han sido los factores que han cambiado sustancialmente este modelo que perduró durante años en nuestro ordenamiento.

En el deseo de superar las deficiencias del RAMINP las leyes autonómicas se comprometieron a regular el régimen de autorización y funcionamiento de las actividades clasificadas como molestas, insalubres, nocivas y peligrosas. Los mecanismos de control serán la licencia, la introducción de los actos comunicados ambientales, la inspección y el establecimiento de un procedimiento sancionador, sin excluir la suspensión cautelar de la actividad.

Con la publicación de la Directiva 96/61/CE, conocida como IPPC (*Integrated Prevention of Pollution Control*), el reconocimiento de unos estándares medioambientales, junto a la imperiosa necesidad de acabar con procedimientos farragosos que nos han conducido a contemplar una única autorización, el panorama regulador de las licencias estaba destinado a desaparecer. El objetivo primordial de la Directiva 96/61/CE y, por lo tanto, de la Ley 16/2002, Ley estatal que traspuso la Directiva referida, es conseguir un elevado nivel de protección del medio ambiente mediante el establecimiento de sistemas de prevención y control integrados que eviten o, en su caso, ayuden a reducir y controlar, en la medida de lo posible, la contaminación considerada en su conjunto.

Desde la aprobación de esta Directiva, los cambios en materia ambiental producidos en nuestro país han sido innumerables, y recurrentes, todos ello con un denominador común: detraer de los procedimientos autorizatorios para el desarrollo de actividades, la carga administrativa absolutamente prescindible, lo que a día de hoy, no se ha demostrado sea válido para garantizar la seguridad ambiental.

4. CARACTERES GENERALES DE ESTAS LICENCIAS AMBIENTALES

Esta licencia tiene el objeto de contrastar si la actividad u obra proyectadas son conformes y compatibles a las legislaciones ambientales y urbanísticas aplicables, permitiendo, y este es su contenido básico, la implantación de una actividad o la construcción de determinada obra, pero siempre conforme al contenido de la propia licencia, normalmente remitido al contenido del proyecto técnico presentado.

Asimismo, nos encontramos ante un acto de control preventivo, cuya naturaleza no es constitutiva, sino meramente declarativa de un derecho preexistente del administrado ya atribuido por el ordenamiento urbanístico y por el derecho civil, que no transfiere facultades, sino que remociona límites, por lo que su otorgamiento o denegación se ha de efectuar dentro de la más estricta legalidad, pues la Administración no es libre para decidir si otorga o no, la licencia. El contenido del acto ha de ser por entero reglado, lo que impide establecer restricciones discrecionales en cuanto que el contenido del acto no depende del libre arbitrio o de la discrecionalidad de la Administración, pues ésta ha de actuar vinculada a los dictados de las normas operantes en cada caso (ver SSTs de 4 de octubre de 1993, RJ 7343; de 11 de febrero de 1992, RJ 2304; de 21 de enero de 1981, RJ 1147; de 13 de diciembre de 1983, RJ 6336).

En última instancia, se trata de comprobar que la actividad que se va a realizar no atenta al interés público; por ello, la Administración, en ese control de autoridad que encierra toda licencia, hace una valoración de oportunidad del ejercicio del derecho o de la facultad o poder que se pretende ejercitar, ponderando las circunstancias objetivas previstas en la norma. La licencia es una declaración de voluntad del órgano competente que, tras valorar con autoridad, todas las circunstancias concurrentes, si resultare procedente, suprime los obstáculos que dificultan el ejercicio del derecho, facultad o poder preexistente (STS de 10 de diciembre de 1992, RJ 9764).

Esta licencia es de naturaleza rigurosamente reglada. Constituye un acto debido en cuanto que necesariamente “debe” otorgarse según que la actuación pretendida se adapte o no a la ordenación aplicable y ello con el objeto de garantizar la seguridad jurídica y evitar la arbitrariedad.

El carácter reglado de las licencias implica el dejar fuera de juego todo asomo de discrecionalidad, al representar la licencia, no una concesión de facultades que antes no poseyera el administrado, sino un control de las limitaciones que en principio pudieran existir por intereses contrapuestos de interés público en el ejercicio del derecho subjetivo del particular (STS de 26 de febrero de 1992, RJ 3018).

Se entienden otorgadas salvo el derecho de propiedad y sin perjuicio del derecho de terceros. El otorgamiento de una licencia ambiental o de obras no prejuzga la cuestión relativa a la titularidad de los terrenos donde se van a efectuar (STS de 18 de mayo de 1998, RJ 3853).

5. NECESIDAD DE CAMBIO EN LA TRAMITACIÓN DE ACTIVIDADES

La Directiva IPPC supuso un hito en el futuro cambio de modelo autorizatorio, puesto que no sólo va a ser la simplificación administrativa, sino la actuación en el origen o fuente del foco contaminante, lo que garantizará un impacto inocuo sobre el medio ambiente. Esa simplificación, se encamina al objetivo “ventanilla única” que la Unión Europea propugna como impulso para el crecimiento económico, ya que la eliminación de barreras procesales aumentará el inicio de actividades, al verse sus promotores alentados por la inexistencia de trabas. Este desiderátum es un sofisma que no se sostiene: lo que realmente hay que hacer, es exigir el cumplimiento de las leyes, en sus plazos y en todos sus términos. Le Ley no es un instrumento más, sino el instrumento.

Desoyendo esta afirmación que se hace desde todos los “rincones” donde se han gestionado licencias ambientales, los diferentes legisladores, han preferido, no garantizar los controles previos practicados a través de las licencias, sino eliminarlos.

Es una evidencia que la normativa sobre licencias debía modificarse, adaptando su regulación y exigencias a la carga o impacto ambiental real de las actividades. En un sistema imperfecto como el anterior, se exigía, en mayor o menor medida, hace veinte años la misma licencia a un bar, que a una industria del metal. La corrección de esta disfunción no tardó mucho en llegar, y surgió la nomenclatura de actividades inocuas, que serían aquellas de nula o leve carga ambiental.

A pesar de su inocuidad, estas actividades también pasaban por el filtro de un proceso de otorgamiento expreso de licencia, con la única salvedad de que no debían pasar por el acuerdo de las antiguas Comisiones Provinciales de actividades Clasificadas, ahora con nombres diferentes, dependiendo de cada una de las legislaciones autonómicas.

Fue la Ley 3/1998, aprobada por la Generalidad de Cataluña, la que introdujo en España una clasificación de actividades en función de su impacto en el entorno, regulando por primera vez el régimen de comunicación ambiental para aquellas actividades e instalaciones de escasa incidencia ambiental. Este acierto normativo, que ha sido importado a otras muchas legislaciones autonómicas, como la Ley 11/2003, de 8 de abril, de Prevención Ambiental de Castilla y León, no dejaba a las actividades que se sometían a este nuevo régimen huérfanas de regulación, sino que trasladaba a los promotores de cada actividad la responsabilidad de que se ajustasen a la normativa de aplicación.

Estos actos comunicados, en los más de doce años que han funcionado con normalidad, no han provocado inseguridades o impactos no deseados en el medio ambiente, por la única razón de que antes de iniciarse el ejercicio de la actividad, los técnicos municipales revisaban las instalaciones, calificaban y aprobaban la documentación técnica presentada (generalmente planos y alguna memoria técnica), y en muchos casos, como por ejemplo han hecho municipios como Ávila y Salamanca, otorgaban la correspondiente licencia de apertura (aunque no era necesario, ya que se partía de inexistencia de solicitud previa, nada impedía su otorgamiento, una vez se había inspeccionado, puesto que era una forma de controlar mejor, la licencia y los posibles cambios de titularidad).

En el marco de la Estrategia de Lisboa, el Parlamento Europeo y el Consejo adoptaron y aprobaron la Directiva 2006/123/CE, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior con el fin de crear un auténtico mercado interior de servicios, suprimiendo de forma prioritaria las barreras que obstaculizan las libertades de establecimiento y de prestación de servicios que se puedan eliminar rápidamente y, respecto de las demás, iniciando un proceso de evaluación, consulta y armonización complementaria que permita modernizar progresiva y coordinadamente los sistemas

nacionales de regulación de las actividades de servicios. Desde su aprobación se ha experimentado un cambio radical en el régimen y tramitación de este tipo de licencias.

La obligación de transposición a la legislación nacional debía realizarse a más tardar antes del 28 de diciembre de 2009, siendo las principales leyes de transposición al Derecho español las dos que se enuncian a continuación:

- Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, mediante la que se incorpora parcialmente al Derecho español la Directiva².
- Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio³, mediante la que se incorpora parcialmente al Derecho español la presente Directiva.

En la primera de ellas, denominada comúnmente como “ley paraguas”, se establecen los principios generales que deben regir la regulación de las actividades de servicios, con el objeto de facilitar la libertad de establecimiento de los prestadores y la libre prestación de servicios. En ella se acuña como regla general la libertad de establecimiento y el régimen de autorización se contempla como excepcional y admisible solo cuando tres condiciones: no discriminación, necesidad o justificación del régimen de autorización por una razón imperiosa de interés general, y proporcionalidad.

La segunda ley es la conocida como "ley ómnibus" que adapta la normativa estatal a los principios establecidos en la citada Ley 17/2009. Para ello, la ha modificado 48 leyes estatales entre las que se encuentran 9 de carácter ambiental.

Las modificaciones más relevantes se produjeron con la desaparición del trámite de acta de comprobación previa y la desaparición de la licencia de apertura, que hasta hace unos años eran vitales para ejercer el control sobre la obra ejecutada, para de esa forma, garantizar su ajuste al proyecto inicialmente aprobado, y a la normativa vigente. Estas desapariciones son obra de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, que incorporó a la Ley 7/1985, los artículos 84, 84 bis y 84 ter, estableciendo con carácter

² BOE nº 283, de 24 de noviembre de 2009

³ BOE nº 308, de 23 de diciembre de 2009

general la inexigibilidad de licencia u otros medios de control preventivos para el ejercicio de actividades, salvo que resultase necesario para la protección de la salud o seguridad públicas, el medioambiente o el patrimonio histórico-artístico, o cuando requiriesen de un uso privativo y ocupación del dominio público pero, en todo caso, condicionando su exigibilidad a un juicio de necesidad y proporcionalidad. La figura de la licencia de apertura desaparece y es sustituida por la figura de la declaración responsable.

El artículo 71.bis de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común, señala que se entenderá por declaración responsable el documento suscrito por un interesado en el que manifiesta, bajo su responsabilidad, que cumple con los requisitos establecidos en la normativa vigente para acceder al reconocimiento de un derecho o facultad o para su ejercicio, que dispone de la documentación que así lo acredita y que se compromete a mantener su cumplimiento durante el periodo de tiempo inherente a dicho reconocimiento o ejercicio. Los requisitos a los que se refiere el párrafo anterior deberán estar recogidos de manera expresa, clara y precisa en la correspondiente declaración responsable.

Esta declaración responsable supone el reconocimiento o ejercicio de un derecho o bien el inicio de una actividad, desde el día de su presentación, sin perjuicio de las facultades de comprobación, control e inspección que tengan atribuidas las Administraciones Públicas. Por otro lado, labores de inspección que se hacen a posteriori, lo que se me antoja será un problema para los técnicos de las administraciones. En ese momento, favorecerán el desarrollo económico, cerrando múltiples instalaciones que hechas al “capricho” del promotor y su técnico, no pueden cumplir

Junto a lo dicho hasta este momento, no es menos cierta la situación de crisis mundial que asola nuestras vidas. Estos cambios forzados por la normativa europea, también se ven motivados por una situación económica cada vez más precaria. El comercio interior viene sufriendo en varios años consecutivos fuertes caídas en el consumo, lo que ha contribuido a esta reducción de cargas administrativas que dificulten el comercio (sigo sin entender esta dificultad), dinamizando el sector permitiendo un régimen más flexible

de aperturas. En vez de adoptar esta medida, ¿alguien se ha parado a pensar si este modelo de comercio minorista no ha tocado a su fin?

La estructura comercial en España se ha caracterizado por una mayoritaria presencia de pequeñas y medianas empresas, expuestas, por su mayor vulnerabilidad, a los efectos de la actual crisis económica que se ha reflejado en un importante descenso de las cifras de ventas y cierre de establecimientos comerciales. Al menos, podemos convenir que esta situación comercial no se ha debido a los controles previos.

Sin compartir la medida, es un hecho irrefutable que el comercio minorista es un ámbito especialmente dinamizador de la actividad económica y del empleo y, por ello, para favorecer la recuperación económica en el actual contexto, se ha pensado como acción fundamental, la adopción de medidas que faciliten la actividad y eliminen obstáculos que impiden el desarrollo de la iniciativa empresarial en este ámbito.

A juicio del legislador *“las cargas administrativas constituyen algunos de estos obstáculos que no son necesarias ni proporcionadas (alguien deberá explicar al vecino de una pescadería, cuyas cámaras de refrigeración no le dejan conciliar el sueño, si el desarrollo económico del empresario está por encima de su derecho fundamental a un desarrollo digno de su vida) y cuyos objetivos pueden alcanzarse mediante procedimientos de control que no retrasen ni paralicen el desarrollo de la actividad. Especialmente gravosas resultan determinadas licencias cuyos procedimientos impiden el ejercicio de la actividad hasta mucho tiempo después de haber acometido las inversiones iniciales (este problema podría haberse sustanciado de otra forma sin minusvalorar la protección del medio ambiente (...))”* ¿por qué durante los últimos diez años se han estado concediendo estas inversiones sin disponer de la licencia como aval del proyecto?).

En atención a los datos de la OCDE, España es el segundo país de Europa donde más trámites es necesario realizar para crear una empresa. Es cierto, que la regulación debe ser menos numerosa y mucho más precisa, pero, por esta razón, que enmascara a mi juicio el verdadero problema sobre el modelo económico de nuestro tejido terciario, no hubiese sido necesario sustituir en lo posible estas cargas administrativas por otros procedimientos de control menos gravosos, garantizando en todo caso el cumplimiento

de la normativa vigente. Esta amnistía administrativa rompe con los hábitos que tanto ha costado exigir para prevenir y proteger el medio ambiente.

No obstante, a pesar del impulso de reducción de cargas y licencias de estas reformas en el ámbito del comercio minorista, el marco normativo sigue siendo muy complejo y poco claro y sigue existiendo una enorme dispersión normativa y de procedimientos (la distribución competencial en materia de medio ambiente no ayuda a ello), especialmente gravosa para las PYMES en general y para las microempresas, en particular, que soportan un coste considerable en comparación con la dimensión de su actividad. La realidad concreta del sector comercial minorista pone de manifiesto, por tanto, que es necesario hacer un mayor esfuerzo en la remoción de los obstáculos administrativos que existen en la actualidad para ejercer determinadas actividades, estableciendo las bases e instando a las Comunidades Autónomas y Entidades Locales a una adaptación de su normativa que redunde en un beneficio real para las PYMES en el inicio y ejercicio de la actividad.

Recientemente, el Gobierno ha aprobado el Real Decreto Ley 19/2012, de 25 de mayo, de medidas urgentes de liberalización del comercio y de determinados servicios⁴ que elimina las licencias previas a la apertura y actividad vinculadas a establecimientos comerciales de hasta 300 metros cuadrados ubicados en todo el territorio nacional, sus instalaciones y determinadas obras previas. El objetivo de la medida es impulsar y dinamizar la actividad comercial del sector minorista y la creación de empleo en el actual contexto de caída de ventas en el marco de la crisis económica. Como se observa nítidamente, esta normativa no es de aplicación a las actividades industriales, sea cual fuere su superficie.

Esta norma, obliga a las entidades locales a adaptar su normativa propia a esta norma, además de adoptar procedimientos de control o inspección, una vez iniciado el ejercicio de la actividad.

En definitiva, lo que se instaura con esta nueva regulación es la inexigibilidad de licencias para el inicio y desarrollo de actividades comerciales y servicios contenidos en su anexo, lo que significa que los Ayuntamientos no podrán exigir para este tipo de

⁴ BOE nº 126, de 26 de mayo de 2012

actividades comerciales o de servicios no sólo la licencia de apertura, sino cualquier otra licencia previa, como son las licencias ambientales o de actividad (clasificada).

El que no sea necesario solicitar ni otorgar licencias, se extiende también a la ejecución de obras vinculadas al acondicionamiento de los locales donde se desarrolla la actividad comercial, siempre y cuando estas obras no requieran de un proyecto de obra conforme a la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificabilidad.

Las autorizaciones o licencias previas, como podían ser los enganches a las acometidas de servicios (agua, luz, gas, telefonía), tampoco son exigibles, bastando en todos los supuestos, con la confección por parte de quien promueve la actividad, de una declaración responsable, o bien por una comunicación previa, de conformidad con lo establecido en el artículo 71.bis de la Ley 30/1992. Esta norma de reciente incorporación a nuestro ordenamiento, exige además, el declarante o comunicante, estén en posesión del justificante del pago del tributo correspondiente (se modifica la redacción del hecho imponible del ICIO al haber desaparecido en algunos casos la previa licencia urbanística, lo que ha obligado a contemplar como hecho imponible también la realización de obras, instalaciones o construcciones para los que se exige presentación de declaración responsable o comunicación previa).

Esta nueva concepción sobre las actividades sometidas a licencia ambiental hasta hace pocos meses, supone un cambio dramático para la mayor parte de Ayuntamientos: tienen que crear un servicio de inspección inexistente hasta el momento, que deberá ponderar constantemente entre el ejercicio de la actividad y el cumplimiento y constante adaptación a la normativa vigente. En este sentido, el Real Decreto Ley recoge en su disposición adicional segunda la posibilidad de recurrir a la colaboración privada de entidades de valoración legalmente acreditadas, de las que hablaremos en el siguiente apartado.

Esta norma no deja huérfanas a las entidades locales, del control hasta ahora existente. Propone en su artículo 4 que las licencias previas que no puedan ser exigidas, serán sustituidas por declaraciones responsables, o bien por comunicaciones previas, de conformidad con lo establecido en el artículo 71.bis de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento

Administrativo Común, relativas al cumplimiento de las previsiones legales establecidas en la normativa vigente. En todo caso, el declarante deberá estar en posesión del justificante de pago del tributo correspondiente cuando sea preceptivo.

6. CONCLUSIONES

Desde hace años, se ha venido impregnando en la opinión pública, que el desarrollo de las actividades, venía entorpecido por la dificultad y tediosidad de los procedimientos administrativos en el otorgamiento de autorizaciones. Desde mi experiencia en la tramitación de innumerables expedientes ambientales, he llegado a la conclusión de que en contadas ocasiones los retrasos se han producido por causas imputables a las administraciones.

La práctica que conllevaba el retraso, a veces eterno, si se me permite la apreciación, en la consecución de la licencia, venía motivado por la responsabilidad exclusiva de quien promovía el expediente, con la colaboración inestimable de su técnico facultativo, que actuando a la orden, complacía siempre al cliente, en vez de garantizar la legalidad de sus proyectos. De igual forma que la normativa europea está calando en la legislación ambiental española, modificando su regulación, los hábitos de los promotores y técnicos españoles deberán asimilar e importar las prácticas europeas, respetando a priori la normativa a aplicar, sin necesidad de “regatear” con reformados de proyectos ni “acuerdos políticos” que de forma ventajista quieren conseguir. Cuando esta práctica habitual se corrija, llegaremos a la conclusión que la legislación administrativa existente ha sido y es buena, no genera retrasos, garantizando con su aplicación efectiva que nuestro medio ambiente fuese sostenible.

Junto a esta situación, la administración debe operar un profundo cambio en sus estructuras internas, de manera que no existan “reinos de taifas” que contribuyan a dificultar más de la cuenta la tramitación de estos expedientes. Los funcionarios deben recordar que son servidores públicos, y que su probidad es la garantía de que el interés general, y por ende, la legalidad, quede salvaguardada. Hay que denunciar a aquellos funcionarios rancios que patrimonializan aquellos departamentos donde trabajan, y que se convierten en verdaderos obstáculos para la consecución de los fines que ellos mismos deben amparar.

En definitiva, y a pesar de lo dicho, creo que toda medida económica que promueva el crecimiento es buena. Si bien no creo, que la adopción de soluciones que promuevan el “derribo” de controles sobre las actividades vaya a conseguir ese fin. Muy al contrario,

ocurrirá que actividades que no necesitan licencia, recibirán muchas denuncias que terminarán cerrando esos locales, ya que la inversión en reparar es tan costosa que no será asumible. Tal es el caso de una simple pescadería: puede abrir sin necesidad de autorización, ¿cómo se nota que el legislador no ha sufrido los ruidos procedentes de los “tajos” para cortarlo, y de las vibraciones de las cámaras de refrigeración! ¿Resulta proporcionado que la administración en un momento posterior, después de las denuncias, exija su adaptación a un local que no puede cumplir? A mi juicio, esto no provoca desarrollo económico, sino la muerte anunciada de quien pretendió iniciar una actividad.

En definitiva, y sin haber entrado en su valoración, la aplicación de las mejores técnicas disponibles que garanticen una adecuada protección del medio ambiente, actualmente constituye una quimera por cuanto dicha protección implica la inversión de ingentes cantidades de dinero en los cambios de hábitos y prácticas empresariales e industriales, que ahora no se pueden hacer. Ahora bien ¿cómo hay que exigirlos cuando la Ley obliga a ello? Nos encontramos ante la sinrazón de dictar leyes ambientales, que obligan a las administraciones y particulares, para luego no cumplirlas, o en el peor de los casos, trasladar la “culpa” a quien la exige que es el funcionario.

Nos encontramos en una situación, en la que el “pobre” medio ambiente deberá protegerse con los elementos que le reporte la misma naturaleza, ya que si hasta este momento la protección se le ofrecía sólo cuando estaba en serio riesgo o amenaza de ser dañado, actualmente ni eso. Debemos acostumbrarnos a sufrir el ruido de las actividades humanas, ya que la inversión en insonorización será una utopía; deberemos acostumbrarnos a que las grasas de los talleres vuelvan a aparecer por nuestras aceras, ... y así en todos los ámbitos donde el medio colinde con la vida diaria de las personas. Puesto que no hay “liquidez” para el medio ambiente, acudamos a la educación para que éste no perezca.

**ANÁLISIS CONTABLE DE LA POLÍTICA ECONÓMICA
EN ESPAÑA 2012**

Dr. Miguel Ángel Pérez Benedito
Profesor. Universidad de Valencia
Miguel.A.Perez@uv.es

RESUMEN

The evolution of economy is analyzed in this article with the accounting information which is obtained from the Central Balance Sheet of the Bank of Spain using the Edgeworth box as an analytical tool. The methodology used according to the specified analytical tool allows us to obtain two indicators which justify the positions taken by companies in a financial and economic sense. Observations represented in the Edgeworth box are the response of firms to the Spanish economic evolution and therefore it is possible to estimate models based on these indicators

By means of the methodology introduced, accounting and economic knowledge can be shared from a different perspective. The consistency of reached conclusions is based on the validity of the obtained indicators and explains why macroeconomic variables affect the behaviour of firms in the Spanish economy.

What is relevant in this article is the methodology that is provided, not the previously used economic models which, as it is pointed out, they do not necessarily have to be linear.

KEYWORDS

Accounting analysis. Edgeworth Box, Economic analysis. Firms Strategy.

1.- INTRODUCCIÓN

Un registro contable es un acto complejo donde acción y reacción son múltiples. Tanto las cuentas de Activo, Pasivo y Neto pueden intervenir indistintamente como partidas y contrapartidas en un apunte contable al registrar en un sistema contable una transacción. En cada registro contable, por aplicación del principio de equivalencia económica, intervienen elementos patrimoniales que pueden pertenecer a corrientes económicas (Ce +/-) y financieras (Cf +/-) de acuerdo con la naturaleza de las transacciones registradas contablemente. El resultado obtenido por diferencia entre ambas corrientes es el mismo como se expresa en la igualdad (1) (Pérez, 2012). Es decir, por diferencia entre las corrientes económicas se obtiene un Resultado Operativo (RO) y una Variación de Activo (VA), elementos patrimoniales no realizados en el mercado de bienes, y por compensación entre las corrientes financieras se obtiene una Variación de Tesorería (VT) corregida por la Variación Financiera (VF) que representa los créditos documentados no liquidados en un ejercicio.

$$VT + VA = RO + VF \quad (1)$$

Esta posición de equilibrio es similar a la de dos consumidores respecto de dos clases de bienes, con oferta limitada, representados en una caja de Edgeworth.

2.- METODOLOGIA Y BASE DE DATOS CONTABLE

Las variaciones de las partidas contables se han obtenido de la Central de Balances del Banco de España (CBBE) respecto de los estados contables que representan el 30% de las sociedades de la economía española. Para construir los valores de las observaciones anuales que se incorporan en la caja de Edgeworth se ha considerado aquellas variaciones de las partidas del balance que no suponen transacciones efectivas de fondos o de bienes. Es decir, aquellas variaciones consecuencia de los registros contables que no suponen o representan relación alguna con el mercado de bienes o de capitales. De esta forma, el resultado operativo (RO) ha sido corregido con las variaciones de financiación (VF) y variaciones de activo (VA) resultantes del efecto de las políticas contables llevadas a cabo en los procesos de regularización y de periodificación. En la obtención del RO se han considerado el efecto de las Subvenciones que no son recursos obtenidos del mercado y también están sujetas a procesos de regularización contable. En

la tabla 1 se presenta la formación de las variaciones indicadas y del resultado operativo.

TABLA 1

ACTIVO

INCREMENTO DE ACTIVOS (VA)

- (+) Inmovilizado intangible
- (+) Inmovilizado material bruto
- (+) Inversiones inmobiliarias brutas
- (+) Activos no corrientes, mantenidos para la venta
- (+) Existencias

INCREMENTO DE TESORERIA (VT)

- (+) Inversiones financieras a largo plazo
- (+) Efectivo y otros activos líquidos equivalentes
- (d)
- (+) Inversiones financieras a corto plazo

PASIVO

INCREMENTO DE FINANCIACION (VF)

- (+) PATRIMONIO NETO
- (-) Subvenciones, donaciones y legados recibidos
- (+) PASIVO NO CORRIENTE
- (+) PASIVO CORRIENTE
- (-) Ajustes por periodificación (PAS)
- (-) Deudores Comerciales y otras cuentas a cobrar
- (-) Ajustes por periodificación (ACT)

RESULTADO OPEFRATIVO (RO)

- (+) RDO NO DISTRIBUIDO AÑO
- (+) Amortizaciones y deterioro de valor
- (-) Ajustes por periodificación (ACT)
- (+) Ajustes por periodificación (PAS)
- (+) Subvenciones, donaciones y legados recibidos
- (+) PROVISIONES

En la tabla 2 se encuentra un ejemplo de las variaciones obtenidas de la información de los estados financieros de la CBBE.

TABLA 2

AÑOS	VA	VT	SUMAS		VF	RO	SUMAS
1995	15290	5614	20904		9254	11650	20903
.../...	.../...	.../...	.../...	.../...	.../...	.../...	.../...
2007	33869	53124	86993		73225	13769	86994
2008	37310	8674	45984		40556	5429	45985
2009	13388	-11708	1680		-8308	9990	1682
2010	24020	28996	53016		32561	20454	53015

Una vez se han obtenido las variaciones de las cuentas anuales es necesario proceder a incorporarlas en la caja de Edgeworth. Este proceso requiere una homogeneización de valores a través de dos transformaciones. La primera para convertir los valores de las variaciones en positivos y la segunda para incorporar los valores positivos en la caja de Edgeworth tomando el valor de 100 como referencia para la suma de las variaciones de activos y pasivos. Este valor actúa, al mismo tiempo, como límite en cada uno de los ejes de la caja de Edgeworth. En la primera transformación el cambio de origen sería de 23.416 y se obtendría como se indica en la tabla 3.

TABLA 3

	VA	VT		VF	RO
Mínimo activos	13388	-11708	Mínimo pasivo	1.680	-8308
Yo		-11708	Xo		-8308
cambio de origen		23.416	cambio de origen		16.616

Para incorporar los valores transformados en la caja de Edgeworth se efectúa una segunda transformación. La suma de las variaciones de activo y de pasivos toma el valor de 100. De esta forma las variables toman valores porcentuales y se obtiene una interpretación porcentual de las variaciones producidas. La transformación obtenida para algunos valores se presenta en la tabla 4.

TABLA 4

año	$\Delta I2$	$\Delta T2$	suma	años	$\Delta F2$	RO2	suma
1995	57,14	42,86	100	1995 b	48,23	51,77	100

.../...	.../...	.../...	.../...	.../...	.../...	.../...	.../...
2007	42,81	57,19	100	2007 b	72,21	27,79	100
2008	65,43	34,57	100	2008 b	68,92	31,08	100
2009	75,87	24,13	100	2009 b	31,14	68,86	100
2010	47,51	52,49	100	2010 b	56,06	43,94	100

Después de esta segunda transformación es posible incorporar, como se representa en el gráfico 1, todas las observaciones en la caja de Edgeworth. Para analizar su comportamiento se utilizan los indicadores L y G que se obtienen por diferencia entre las relaciones de las variaciones representadas en la caja de Edgeworth como se indica a continuación

$$G = VA/RO - VT/VF$$

$$L = VT/RO - VA/VF$$

De acuerdo con el valor negativo o positivo de los indicadores (tabla 5) podemos obtener zonas con un significado económico y financiero como se indica en el gráfico 1.

TABLA 5

Localización	Obtención de crédito financiero L>0	Concesión de crédito financiero L<0
Crecimiento económico positivo G>0	Zona A	Zona C
Crecimiento económico negativo G<0	Zona B	Zona D

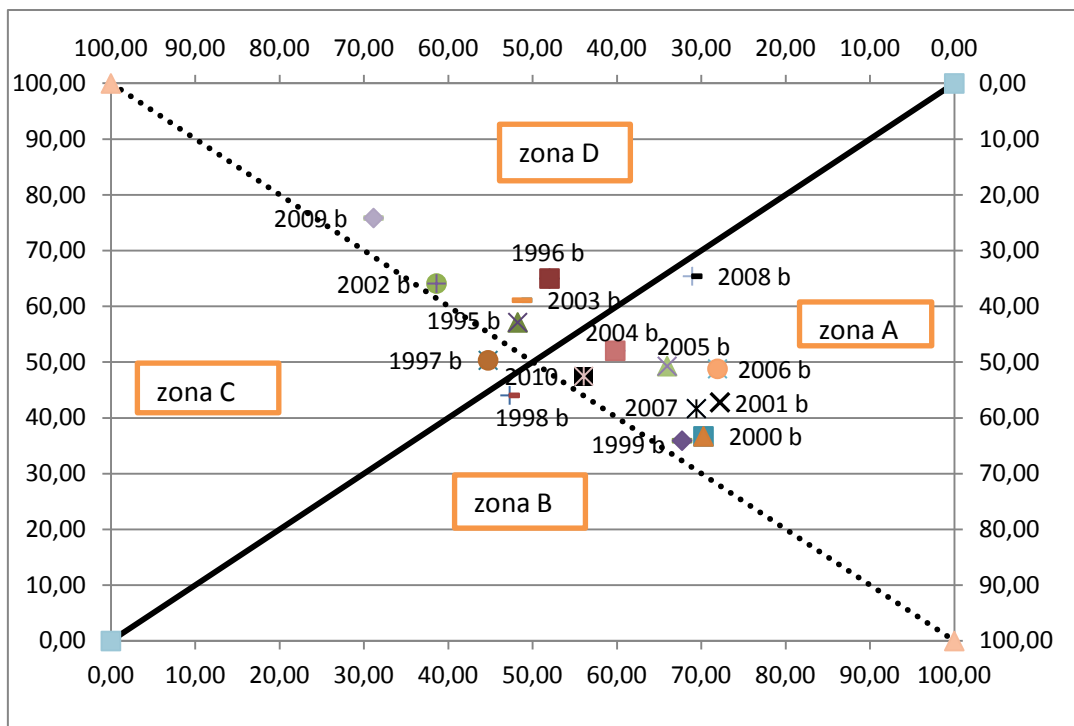


GRÁFICO 1

TABLA 6

A	B	B - A	A'	B'	B' - A'	ZONA	año
$\Delta I2 / \Delta F2$	$\Delta T2 / RO2$	L	$\Delta T2 / \Delta F2$	$\Delta I2 / RO2$	G		
1,1847	0,8279	-0,3569	0,8886	1,1038	0,2152	D	1995
.../...	.../...	.../...	.../...	.../...	.../...	.../...	.../...
0,5928	2,0584	1,4656	0,7920	1,5406	0,7485	A	2007
0,9493	1,1125	0,1632	0,5016	2,1052	1,6036	A	2008
2,4361	0,3505	-2,0856	0,7750	1,1018	0,3268	D	2009
0,8474	1,1947	0,3473	0,9363	1,0813	0,1450	A	2010

El análisis de las zonas, sin considerar la variable temporal, permite analizar la situación económica alcanzada con una significación económica financiera que se obtendría a través de una evolución temporal de los indicadores. En el gráfico 2 la diferencia de los indicadores (L-G) cambia de signo a lo largo del periodo. Es decir, no es posible establecer en un eje temporal, al menos para la economía española, un modelo que relacione los indicadores L y G. En consecuencia, analizaremos el comportamiento económico y financiero de los sujetos contable-económicos de forma independiente, atendiendo a la naturaleza financiera y económica de las variables macroeconómicas respecto de la naturaleza financiera y económica de los indicadores obtenidos.

Con objeto de sustentar nuestra posición, las tendencias de las variaciones del PIBpm (tendPIB) y la de los indicadores L (tendL) y G (tendG), recogido en la tabla 7, son diferentes según las zonas obtenidas en la caja de Edgeworth. En la zona A la variación interanual (inc PIBpm) esta más asociada las variaciones del indicador L (dif L > PIB) y en las zonas no A la variación del PIBpm está mas asociada a la variación del indicador G (dif G > PIB).

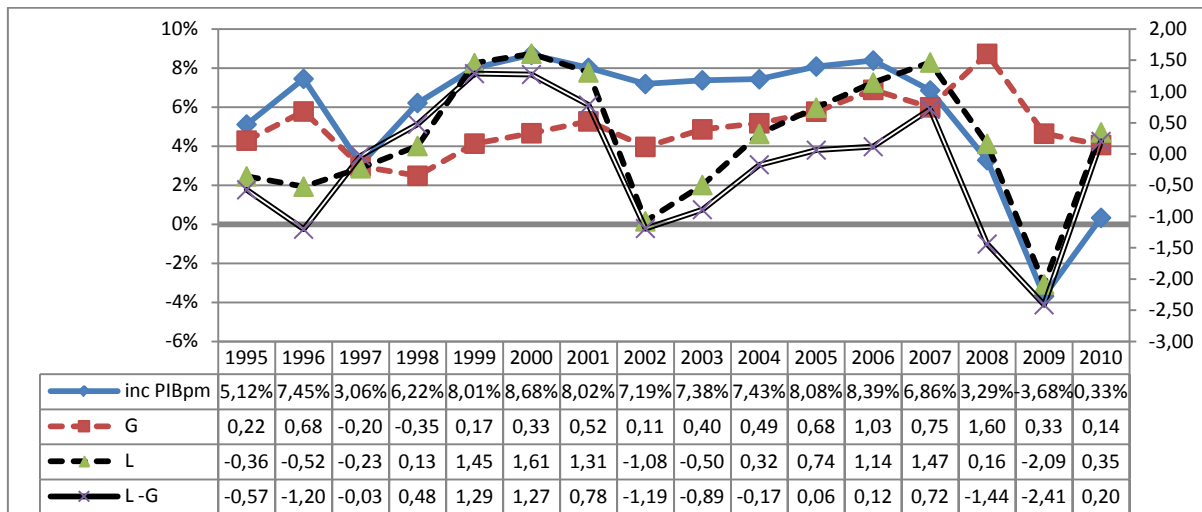


GRÁFICO 2

TABLA 7

PIB pm	L	G	ZONA	año	Inc PIBpm	Tend PIB	Tend L	Tend G	dif L > PIB	dif G > PIB
579	1,456	0,167	A	1999	8,01%	1	1	1	0	0
630	1,606	0,333	A	2000	8,68%	1	1	1	0	0
680	1,306	0,523	A	2001	8,02%	0	0	1	0	-1
841	0,322	0,493	A	2004	7,43%	1	1	1	0	0
909	0,742	0,679	A	2005	8,08%	1	1	1	0	0
985	1,144	1,027	A	2006	8,39%	1	1	1	0	0
1053	1,466	0,748	A	2007	6,86%	0	1	0	-1	0
1088	0,163	1,604	A	2008	3,29%	0	0	1	0	-1
1051	0,347	0,145	A	2010	0,33%	1	1	0	0	1
PIB	L	G	ZONA	año	inc	tend	tend	tend	dif	dif

pm					PIBpm	PIB	L	G	L<	G<
									>PIB	>PIB
536	0,129	-0,347	B	1998	6,22%	1	1	0	0	1
505	-0,227	-0,199	C	1997	3,06%	0	1	0	-1	0
456	-0,357	0,215	D	1995	5,12%					
490	-0,521	0,682	D	1996	7,45%	1	0	1	1	0
729	-1,076	0,115	D	2002	7,19%	0	0	0	0	0
783	-0,495	0,395	D	2003	7,38%	1	1	1	0	0
1048	-2,085	0,327	D	2009	-3,68%	0	0	0	0	0

PIBp Fuente: Banco de España/Serie: CF_3_17.11/D_ANFKA425/España. PIBpm a m precios y tipos de cambio corrientes/Miles de millones de Euros.

En consecuencia, los crecimientos financieros y económicos no están asociados en el tiempo, sino que se compensan, y tampoco guardan una relación continuada con el comportamiento de la economía medida a través de los incrementos del PIBpm. En nuestra opinión y de acuerdo con el análisis efectuado, el análisis de la economía española debe sustentarse por zonas contables en la caja de Edgeworth según su significación económica-financiera.

3.- EL MODELO DE COMPORTAMIENTO

3.1.- EL MODELO DE ESTIMACION DEL INDICADOR G

El indicador G mide el crecimiento económico de las empresas en la economía española. Este indicador presenta correlaciones significativas con las variables que se indican a continuación:

serie	Nombre nemotécnico	Descripción de la serie	Descripción de unidades
CF_3_7.18	D_COMPESPUM 16CT_NM.Q	Competitividad de España. Costes totales. Frente a UEM16.	Base primer trimestre de 1999 = 100
CF_3_23.19	D_ANEAC520	España. Precios de consumo	Porcentaje
SI_1_1.88	1536122	IPC. Índice general. Tasa variación	Porcentaje

		interanual	
<i>Fuente:</i>	<i>Banco de España/ http://app.bde.es/pmk/id?a=/f/webbde/es/estadis/</i>		

La estimación de G se ha obtenido considerando todas las observaciones (modelo GT) y las observaciones de la zona A (modelo GA). De esta forma, en función de los resultados obtenidos en el indicador L es posible mejorar las estimaciones para el indicador G. En ambos casos los valores de una tabla Anova se cumplen para un nivel de significación del 95%, presentándose mejores resultados de estimación en el modelo GA con un coeficiente de correlación múltiple de 0,9732 frente al coeficiente de correlación del modelo GT de 0,8988

$$GT = 0,056*CF_3_7.18 + 0,343* CF_3_23.19 - 0,168* SI_1_1.88 -5,996+ \epsilon_i$$

$$GA = 0,0419* CF_3_7.18 + 0,3632* CF_3_23.19 -0,1912* SI_1_1.88 -4,3724 + \epsilon_i$$

3.2.- EL MODELO DE ESTIMACIÓN DEL INDICADOR L.

Las variables que están correlacionadas con el comportamiento del indicador L son las que a continuación se relacionan:

serie	Nombre nemotécnico	Descripción de la serie	Descripción de unidades
CF_3_9.1	D_CCFF0301060301A	Mercado bursátil. Acciones	Millones de Euros
CF_3_9.2	D_CCFF03010603020	Mercado bursátil. Obligaciones	Millones de Euros
CF_3_4.10	D_TOEVVVE	Tipos de interés. Operaciones vivas. Entidades de depósito. Rentabilidad cartera valores. Renta variable	Porcentaje
CF_3_4.25	D_TOEFIMM	Tipos de interés. Operaciones vivas. Entidades de depósito. Inversión crediticia. Moneda extranjera	Porcentaje
<i>Fuente:</i>	<i>Banco de España/ http://app.bde.es/pmk/id?a=/f/webbde/es/estadis/</i>		

La clasificación de las observaciones por las zonas de la Caja de Edgeworth se presenta en la tabla 12, donde se han considerado las correlaciones del indicado L con la variación de la relación entre acciones y obligaciones existentes en el mercado (inc

acc/obl) y con el tipo del interés. El coeficiente de correlación de Pearson indica la correlación perfecta existente entre el indicador <<inc acc/obl>> y el indicador L. De esta forma, se justifica tanto la naturaleza monetaria del indicador L como su validez externa. Por otra parte, el tipo de interés tiene distinto comportamiento, su correlación es diferente en función de la zona analizada e indica que las posiciones financieras no están condicionadas necesariamente por el tipo de interés.

TABLA 8

L	G	ZONA	año	acc/oblig	INC	L	inc acc/obl	CF_3_4.10	CF_3_4.25
1,4544	0,1671	A	1999	6,5292	0	0	5,89	5,92	
1,6062	0,3333	A	2000	12,4198	0	0	7,45	6,52	
1,3069	0,5230	A	2001	7,9463	1	1	12,2	4,97	
0,3220	0,4932	A	2004	7,7732	0	0	7,19	1,85	
0,7418	0,6791	A	2005	9,1637	0	0	5,76	3,41	
1,1445	1,0274	A	2006	12,3670	0	0	7,71	6,22	
1,4656	0,7485	A	2007	18,6404	0	0	6,84	5,75	
0,1632	1,6036	A	2008	15,6466	1	1	6,89	4,29	
0,3473	0,1450	A	2010	15,3921	0	0	7,29	2,62	
Correlación Pearson (L)				-0,11127	Np	1	0,19888	0,8442	
L	G	ZONA	año	acc/oblig	INC	L	inc acc/obl	CF_3_4.10	CF_3_4.25
0,1293	-0,347	B	1998	4,9160	0	0	7,37	5,74	
-0,2271	-0,199	C	1997	3,0113	0	0	7,19	5,76	
-0,3569	0,2152	D	1995	1,5176	NP	NP	8,41	6,47	
-0,5211	0,6819	D	1996	0,9881	1	1	7,13	5,84	
-1,0762	0,1149	D	2002	6,3745	1	1	6,96	3,17	
-0,4952	0,3953	D	2003	6,7219	0	0	6,69	2,43	
-2,0856	0,3268	D	2009	11,9595	1	1	4,59	2,7	
Correlación Pearson (L)				-0,77661	Np	1	0,83892	0,67433	

En la tabla 12 también se ha incorporado el indicador G para discriminar sobre la bondad de las observaciones localizadas en la zona A. En la zona A, nos encontraremos en la mejor posición posible cuando el indicador G es el menor de todos ellos y el indicador L el más elevado. Esta situación indica, en la caja de Edgeworth, que la empresa obtiene el menor resultado operativo (RO) asociado a un elevado incremento

de la variable monetaria (VT) y, por compensación, la variación de la financiación producida (VF) financia la totalidad de la variación de inversión (VI). Es decir, la actividad generada ha permitido obtener fondos monetarios adicionales a la actividad económica. De esta forma, en el año 1999 se produce la mejor observación y la peor observación le corresponde al año 2009, situada en la zona D de la caja de Edgeworth (gráfico 1), en el extremo opuesto a la observación de 1999.

La actuación del Estado, como órgano regulador de la actividad económica, también condiciona la actividad de las empresas. Sus necesidades de financiación se han considerado a través del déficit de caja que aparece también como un indicador en el informe de la IGAE (2012) para la economía española en el año 2012. En la tabla 9 se ha recogido el valor del déficit acumulado de caja (DefAc) y obtenido el incremento anual relacionándolo con el indicador L. En la tabla, la serie de variaciones (DIF.TENDENC) no coincide en los años 2002 y 2003 situados al final de la tabla 13. De acuerdo con esta consideración estas dos observaciones han sido excluidas para obtener un modelo de estimación para el conjunto de las observaciones.

TABLA 9

DPUIHE	INC DEFICIT					Tend	Tend	DIF
A0300_TAC	AÑO	L	G	ZONA	año	DefAc	L	TEND
-19017	1885	-0,3568	0,21520	D	1995			
-22191	-3174	-0,5211	0,68191	D	1996	0	0	0
-12364	9827	-0,2271	-0,1996	C	1997	1	1	0
-6832	5532	0,1292	-0,3475	B	1998	1	1	0
-6354	478	1,45441	0,1671	A	1999	1	1	0
-2431	3923	1,60621	0,3333	A	2000	1	1	0
-2884	-453	1,30692	0,52303	A	2001	0	0	0
59	2943	0,32203	0,4932	A	2004	1	1	0
6022	5963	0,74183	0,6791	A	2005	1	1	0
11471	5449	1,14447	1,0273	A	2006	1	1	0
20135	8664	1,46561	0,7485	A	2007	1	1	0
-18747	-38882	0,16322	1,60361	A	2008	0	0	0
-87281	-68534	-2,0856	0,3268	D	2009	0	0	0

-52235	35046	0,34727	0,1449	A	2010	1	1	0
-2626	49609	-1,0762	0,1149	D	2002(*)	1	0	1
-4132	-1506	-0,4952	0,3952	D	2003(*)	0	1	-1

(*) Datos no considerados en la serie de estimación

FUENTE: Banco de España/DPU1HEA0300_TAC/ Administraciones
Públicas - Estado. Operaciones no financieras. Déficit de caja.
Datos acumulados/ Millones de Euros/ Frecuencia: mensual.

El modelo de estimación para el conjunto de las observaciones indicadas es el siguiente y cumple las condiciones de significación en una tabla Anova para un nivel del 95% con un coeficiente de correlación múltiple del 0,7967.

$$LT(*) = 0,0000294881554554048 * DPU1HEA0300_TAC + 0,797955292755839$$

Por los efectos de la localización de las estimaciones en la caja de Edgeworth se han estimado los modelos correspondientes a las zonas A (GA2) y no A (LNA) basados en la variable independiente del déficit de caja (INC DEFICITAÑO). Los modelos cumplen las condiciones de estimación en una tabla Anova con un nivel de significación del 95%,. Si bien el modelo LNA presenta mejor estimación con un coeficiente de correlación múltiple del 0,9001 frente al coeficiente de correlación del modelo GA2 que toma el valor 0,77.

$$GA2 = -0,0000187575109735515 * INC DEFICITAÑO + 0,6864 + \epsilon_i$$

$$LNA = 2,41086251243854E-08 * INC DEFICITAÑO + -0,469957670087573 + \epsilon_i$$

En la estrategia de elección del modelo de estimación para el indicador L analizaremos, en primer lugar, su estimación a través del modelo general LT (*) y, en el caso de obtener un valor negativo, se utilizará el modelo LNA. La obtención de estos modelos indica, de acuerdo con las tablas del Anova obtenidas, que existe una mayor regulación de las empresas cuando se encuentran en las zonas no A, dado que para ejercer su actividad las empresas deben conceder mayor crédito al mercado, colocándose en una posición de riesgo por el ejercicio de su actividad.

4.- LA CAPACIDAD EXPLICATIVA DE LOS INDICADORES.

En este apartado analizaremos la capacidad explicativa de los indicadores L y G respecto de las políticas de empleo y fiscal. No obstante, es posible dirigir la atención del comportamiento de la economía hacia otros indicadores existentes dependiendo de las necesidades del analista. En la tabla 10 se presentan las variables de variación del nivel de paro (VAR PARO) y de presión fiscal a través de la relación entre dos impuestos significativos en la actividad empresarial (SOCEDAD/IVA). Sus evoluciones se representan, respectivamente, en los gráficos 3 y 4.

TABLA 10

año	CF_3 _12.6	VAR PARO	L	G	ZONA	L -G	ABS (L-G)	SOCIEDAD / IVA
1995	3716	-164	-0,3569	0,2152	D	-0,5721	0,5721	0,3739
1996	3646	-70	-0,5211	0,6819	D	-1,20302	1,2030	0,3804
1997	3464	-182	-0,2271	-0,1996	C	-0,02756	0,0276	0,5232
1998	3177	-287	0,1293	-0,3475	B	0,47676	0,4768	0,5326
1999	2722	-455	1,4544	0,1671	A	1,2873	1,2873	0,4762
2000	2496	-226	1,6062	0,3333	A	1,27291	1,2729	0,5153
2001	1904	-592	1,3069	0,5230	A	0,7839	0,7839	0,4965
2002	2155	251	-1,0762	0,1149	D	-1,1911	1,1911	0,8332
2003	2242	87	-0,4952	0,3953	D	-0,8905	0,8905	0,8076
2004	2214	-28	0,3220	0,4932	A	-0,1712	0,1712	0,8934
2005	1913	-301	0,7418	0,6791	A	0,06276	0,0628	1,0152
2006	1837	-76	1,1445	1,0274	A	0,11712	0,1171	1,0504
2007	1834	-3	1,4656	0,7485	A	0,7171	0,7171	1,3280
2008	2591	757	0,1632	1,6036	A	-1,4404	1,4404	1,0952
2009	4150	1559	-2,0856	0,3268	D	-2,41243	2,4124	1,2796
2010	4632	482	0,3473	0,1450	A	0,20232	0,2023	(*)0,7730
2011	4999	367	0	0				(*)0,6411

FUENTE: Banco de España/CF_3_12.6/DEPA200540.A/EPA. Parados/Miles de Personas

INE/Recaudación de tributos del Estado por capítulos/conceptos y periodo.

(*) Dirección General de Presupuestos/presupuestos años 2010, 2011.

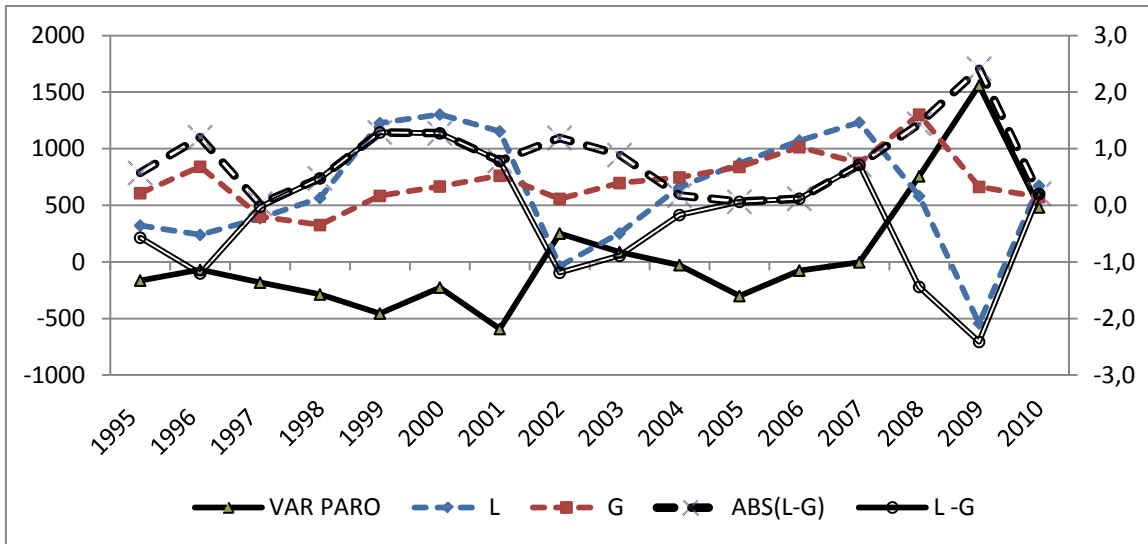


GRÁFICO 3

Como se observa en el gráfico 3 a partir del año 2000 la variación del desempleo (VAR_PARO) esta asociada a la variación de las diferencias de los indicadores L y G (L-G). La comparación de esta diferencia con su valor absoluto (ABS L-G) permite determinar qué efecto produce la compensación entre el crecimiento económico y la posición financiera de las empresas en las políticas de empleo. Cuando ambas diferencias no coinciden se produce mayor desempleo y, por otra parte, estas distorsiones coinciden con valores negativos del indicador L o con su disminución de un periodo a otro. En consecuencia, podemos considerar que el empleo o el nivel de desempleo dependen de la evolución del indicador L, indicador de naturaleza monetaria.

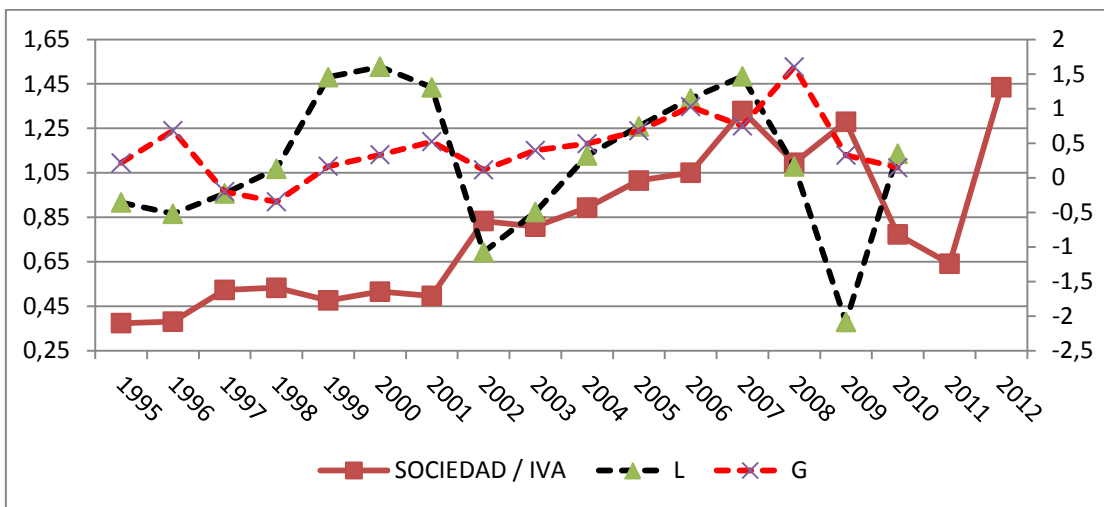


GRÁFICO 4

El efecto de la política fiscal se analiza a través de la relación entre el impuesto de sociedades (económico) y el impuesto del IVA (SOCIEDAD/IVA) (financiero). En el gráfico 4 el valor del indicador SOCIEDAD/IVA esta recogido en el eje principal de las ordenadas. La relación entre un impuesto sobre la renta (económico) y otro de naturaleza indirecta (financiero) determina la clase de imposición que soportan las empresas en función de las posiciones alcanzadas en la caja de Edgeworth. De acuerdo con su naturaleza (Pérez, 2011) los indicadores L (financiero) y G (económico) deben tener cierta relación.

En primer lugar, antes del año 2002 la política fiscal favorece la obtención de financiación del crédito del mercado financiero al incrementarse el indicador L. Desde el año 2003 a 2006 la política fiscal evoluciona con la variación de los indicadores L y G (zona D/A) y se exige mayor imposición directa que indirecta. En contraposición, cuando se produce un crecimiento de G y una disminución de L, como ocurre en los años 1996, 2001 y 2008, prima la imposición indirecta sobre la directa y, con carácter general, cuando existe recesión económica prima la imposición directa sobre la indirecta, como ocurre en los años 1997, 2002, 2007 y 2009.

El análisis realizado permite alcanzar una primera conclusión: cuando los indicadores L y G presenten el mismo comportamiento las políticas de empleo y de imposición coincidirán, basado en el hecho de que el indicador L esta vinculado a la evolución del empleo y el indicador G esta vinculado al tipo de policía fiscal (GRÁFICO 3). En caso contrario se producen distorsiones que es necesario corregir.

5.- EL MODELO DE ESTIMACIÓN ECONÓMICO.

Una vez analizada la capacidad analítica de los indicadores obtenidos en los apartados anteriores desarrollamos en este apartado la capacidad predictiva de los modelos de estimación obtenidos, utilizando las variables que se indican a continuación.

serie	Descripción de la serie	Descripción de variables
CF_3_7.18	Competitividad de España. Costes totales. Frente a UEM16.	CdE
CF_3_23.19	España. Precios de consumo	PdC

SI_1_1.88	IPC. Índice general. Tasa variación interanual	IPC
DPU1HEA0300_TAC	Administraciones Públicas - Estado. Operaciones no financieras. Déficit de caja. Datos acumulados/ Millones de Euros	DdC
INC DEFICITAÑO	Incremento anual del Déficit de Caja	IDdC

Modelo GT = 0,056*CdE + 0,343* PdC - 0,168* IPC -5,996

Modelo GA = 0,0419* CdE + 0,3632* PdC + IPC -4,3724

Modelo LT(*) = 0,0000294881554554048*DdC + 0,797955292755839

Modelo GA2= -0,0000187575109735515* IDdC + 0,6864

Modelo LNA = 2,41086251243854E-08* IDdC -0,469957670087573

TABLA 11

MODELO	ZONA	2011		2012	
		L	G	L	G
LT(*)	TODAS	-0,5865	ND	-0,17654	ND
GA2	A	ND	0,79	ND	0,95
LNA	NO A	-0,47	ND	-0,47	ND
GT	TODAS	ND	0,8	ND	0,85678
GA	A	ND	2,595	ND	2,51546
Nivel de paro (*)		4999		5693,1	
Sociedades/IVA (**)		0,6411		1,4350	
(*) Información obtenida del INE hasta julio 2012					
(**) Elaboración propia a partir de la información contenida en las Leyes de Presupuestos en la Dirección General de Presupuestos					

Cuando obtenemos las estimaciones para los años 2011 y 2012 los valores negativos del indicador L indican que las observaciones en la caja de Edgeworth no se encuentran en la zona A. Por otra parte, la estimación del indicador G toma valores positivos en las dos estimaciones realizadas y, en la caja de Edgeworth, las observaciones se situarían en la zona D. Las observaciones en la zona D indican que se produce crecimiento económico y las empresas deben conceder crédito al mercado de capitales para ejercer su actividad económica. En relación con las políticas de empleo, se producirá mayor desempleo debido a la falta de compensación entre L y G, como hemos observado en el gráfico 3, y respecto de la política fiscal, se aplicará mayor imposición indirecta

(monetaria) que directa (económica) al crecer el indicador G, como ya hemos comentado, en contraposición al indicador L.

En el gráfico 5 se han representado la evolución de los indicadores L y G para los años 2011 y 2012. Los valores del indicador L son los obtenidos en los modelos estimación LT (*) para el año 2011 y en el modelo LNA para el año 2012. Es decir, los escenarios más pesimistas. Los valores estimados para el indicador G son los correspondientes al modelo GT, dado que las estimaciones para este indicador en las zonas no A no se han presentado al no cumplir los requisitos de una tabla Anova.

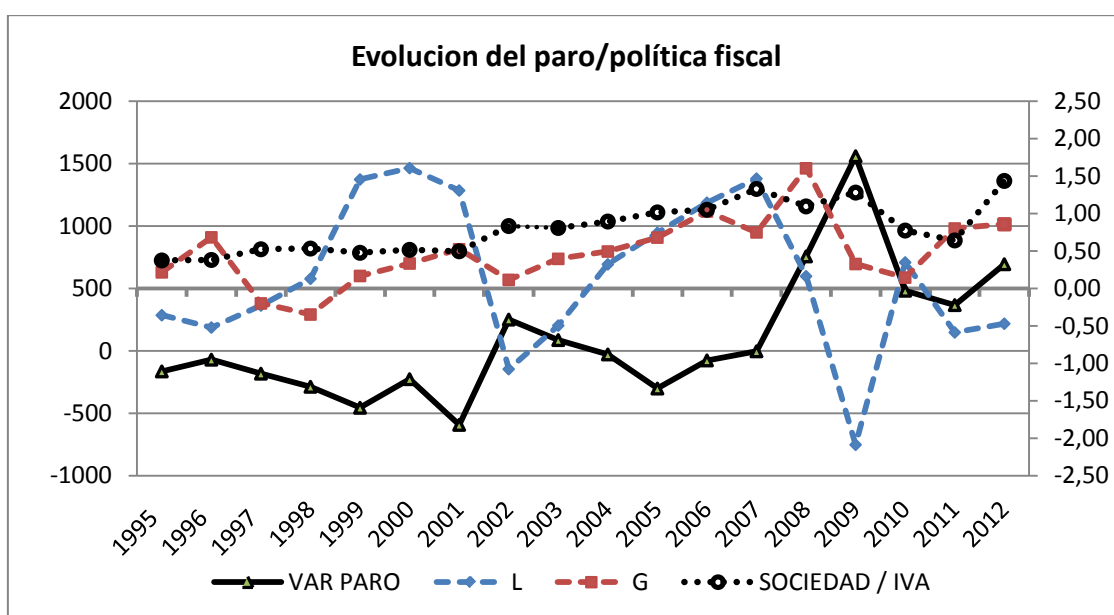


GRÁFICO 5

Las posiciones alcanzadas para los años indicados tienen la misma evolución que los años 1995 y 1996 pero de forma simétrica. Sin embargo, las observaciones 2011 y 2012 presentan peor situación con aumentos del nivel de paro mayores y con mayor gravamen sobre el impuesto de la renta de las sociedades. Es necesario considerar que la política fiscal tiene la misma evolución que la variación del nivel de desempleo desde los años 2009 a 2012 y que ambas series evolución con el mismo sentido que el indicador G, es decir, asociados al crecimiento económico. La falta de una compensación financiera al crecimiento económico estimado determina que la situación de crisis se mantendrá en el tiempo.

6.- CONCLUSIONES

La forma de estimar la evolución de la economía a través de la Caja de Edgeworth abre las puertas del contable al análisis de la economía, dado que la generación de los indicadores L y G son obtenidos a partir de variables contables. El problema subyacente es obtener la/s variable/s macroeconómicas más idóneas para explicar un comportamiento, considerando que el modelo de estimación que no tiene por qué ser lineal.

BIBLIOGRAFÍA

Intervención General de la Administración del Estado (IGAE), 2012. Principales indicadores de la actividad económica y financiera del Estado. <http://www.igae.pap.meh.es/sitios/igae/es-ES/InformesCuentas/Informes/Documents/Ind-2012/2012-07.pdf> (10 septiembre 2012)

Pérez Benedito, MA:

- (2011). El objeto imponible como elemento localizador del coste tributario. Editorial Académica Española.
- (2012) Análisis estratégico del sector hospitalario a través de los gráficos radiales y la caja de Edgeworth. *Revista iberoamericana de Contabilidad de Gestión*. http://www.observatorio--beroamericano.org/RICG/N%C2%BA_20/Sumario_Revista_n%C2%BA_20.htm

CICLO ECONÓMICO, FINANZAS PÚBLICAS Y CRISIS MONETARIA

Raquel Merino Jara
Vicepresidenta. Instituto Juan de Mariana
Profesora. Omma
rmerinoj@gmail.com

RESUMEN

El objeto de esta investigación es ampliar el campo de estudio de los efectos del ciclo económico empresarial (*Business Cycles*) a los ámbitos de las finanzas públicas y la estabilidad monetaria. Para ello, valiéndonos de la Teoría Austríaca del Ciclo Económico (*ABCT*, por sus siglas en inglés) y del examen del crédito inflacionario como *deus ex machina* de todo el proceso, introducimos dos novedosas adiciones. Por un lado, las Administraciones Públicas como agente económico de extraordinario protagonismo en los órdenes sociales modernos. Por otro, la relación existente entre finanzas públicas, solvencia bancaria y regímenes monetarios de dinero *fiat*.

De este modo, tratamos de aportar un marco teórico aún más completo para entender hechos tan significativos como el secular crecimiento del Estado (Adolph Wagner, Robert Higgs, James Buchanan, Gordon Tullock, Anthony de Jasay), la inestabilidad del sistema financiero y las tormentas y crisis monetarias que periódicamente asolan a los países sin ortodoxia financiera.

Esta articulación teórica se pone finalmente al servicio del examen histórico-empírico de la economía española durante el período comprendido entre finales de 2001 (ataque a las Torres Gemelas y esfuerzo concertado de los Bancos Centrales mundiales por reactivar la economía) y la segunda semana de mayo de 2010, fecha en la que el entonces presidente del gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, anuncia en el Parlamento de las medidas de lo que luego sería el Plan de Acción Inmediata de 2010, publicado como Real Decreto Ley de 20 de mayo (8/2010), que certificaba el final del acceso al crédito barato que durante más de una década había tenido el sector público español.

PALABRAS CLAVE

Crisis fiscal, estado de bienestar, estado clientelar, ciclos económicos, tormentas monetarias.

ABSTRACT

The purpose of this research is to broaden the field of study of the effects of business cycles in the areas of public finance and monetary stability. To do this, availing ourselves of the Austrian Business Cycle Theory (ABCT, for its acronym in English) and the consideration of inflationary credit as *deus ex machina* of the whole process, we introduce two novel additions. On the one hand, governments as economic agents of extraordinary importance in the modern social order. Secondly, the relationship between public finance, banking solvency and fiat currency regimes. Thus, we try to provide an even more comprehensive theoretical framework for understanding such significant events as the secular growth of the state (Adolph Wagner, Robert Higgs, James Buchanan, Gordon Tullock, Anthony Jasay), the instability of the financial system and storms and currency crises that periodically plague countries that lack financial orthodoxy. Finally, this theoretical articulation is enriched by historical and empirical examination of the Spanish economy during the period from late 2001 (attack on the Twin Towers and concerted effort by global Central Banks to shore up the economy) and the second week of May 2010, date on which the then prime minister, José Luis Rodríguez Zapatero, announced to Parliament the measures of what would become the “Immediate Action Plan 2010”, published as Royal Decree of 20 May (8/2010), which certified the end of access to cheap credit the Spanish public sector had enjoyed for more than a decade.

KEYWORDS

Fiscal crisis, welfare state, client state, business cycles, monetary storms.

I. Los grupos de presión o *rent-seekers*: el asalto de los fondos públicos

Los motivos del crecimiento del estado y, más específicamente, del estado de bienestar han sido escudriñados por un nutrido grupo de autores que no han puesto su foco sólo en el empujón que recibe el Estado en tiempos de crisis, sino en su crecimiento hasta niveles casi insostenibles en tiempos de relativa estabilidad o auge económico. La Escuela de la Elección Pública (J. Buchanan, G. Tullock), Anthony de Jasay y otros han dedicado extensos escritos a su análisis.

1. El Estado clientelar como instrumento para la rapiña

La etapa que se va a glosar aquí, que correspondería con la época reciente, no es sino una mera extensión *lógica* de la anterior: estado de bienestar redistribuidor y universal. Se le concede este protagonismo a esta nueva fase por la nueva vuelta de tuerca que con seguridad ha supuesto y que anima a que fijemos la atención en los elementos característicos que presenta. El citado Gordon Tullock analiza con agudeza los motivos que se suelen esgrimir para justificar las políticas redistributivas¹. Entre ellos, aparte de la “caridad” (primera etapa histórica aquí vista) y “seguridad” (etapa de Bismarck), destacan la “envidia”, que fomentó la etapa anterior que parte de Beveridge, y, por último, la “redistribución²”. Esta última es concebida por Tullock como el reparto de los recursos públicos, provenientes de grupos no organizados, a grupos especialmente organizados. Será objeto de análisis en esta sección.

1.1. Grupos organizados

La puesta en marcha de un estado social redistribuidor no puede dejar a la sociedad sin heridas profundas en el largo plazo. Lo que, en primera instancia, pudiera interpretarse como un esfuerzo colectivo por aliviar la situación de grupos sociales con unos puntos de partida más difíciles que otros, en último término, se convierte en un desafortado asalto de los fondos públicos, pero no tanto por parte de individuos aislados o

¹ Tullock, Gordon. *The rhetoric and reality of redistribution*, Southern Economic Association. Nov. 1980.

² Por supuesto, esta terminología no implica que la etapa caracterizada por la “envidia” no estuviera marcada por la redistribución de rentas. Tullock, aquí, se refiere al origen de los grandes grupos de presión e interés como demandantes de transferencias redistributivas masivas.

desorganizados como de grupos de presión o interés³. En nombre del ideal igualitarista, acaban confluyendo hordas de personas de cualquier especie a la espera de percibir alguna prebenda o subvención.

Se aniquila la moral tradicional basada en el ahorro, la planificación a largo plazo de individuo o familia o la responsabilidad individual. Y triunfan el despilfarro, el cortoplacismo y la cesión de la autonomía individual al Estado, propios de sociedades viciadas, nihilistas y, a la postre, poco productivas.

1.2. El ciudadano no organizado, indefenso.

En este trasvase de responsabilidades, cómodo para el ciudadano por la aparente seguridad que recibe “desde la cuna hasta la tumba”, se produce simultáneamente un trasvase de fondos para sufragar el entramado burocrático. De cuál será el resultado final para cada individuo poco se sabe a la larga, pues no todos los individuos pueden optar –o no están dispuestos a cumplir los requisitos necesarios para poder optar– al reparto del pastel. Asimismo, no existe forma de cuantificar el importe de los servicios públicos que cada ciudadano recibe (no existe un mercado con precios y la cuantía de servicios es excesivamente amplia) y tampoco es común que éste se dedique a anotar todo pago de impuesto directo o indirecto (y tasas, cuotas, etc.) que realiza a lo largo de su vida. En todo caso, el efecto *anestésiante*⁴ en el contribuyente existe y es sumamente eficaz para el sostenimiento del Estado.

³ Existen diferencias de matiz entre el concepto de “grupos de presión” y “grupos de interés”, pero no se entrarán a discutir aquí.

⁴ John Rawls denominaría al desconocimiento sobre la posición de uno mismo dentro de la sociedad (lo que contribuye, lo que recibe) como *velo de ignorancia*, si bien sus conclusiones son ciertamente más benévolas respecto a lo que aporta esta ignorancia al ciudadano y a la sociedad en el largo plazo en términos de *justicia*: al no conocer un individuo cuál es y será su estatus social y económico, no tenderá a privilegiar a grupos concretos en procesos de elección colectiva, por lo que el sistema de justicia resultante será más óptimo. James Buchanan retoma a Rawls al estudiar un sistema constitucional que pueda frenar la expansión estatal. Según este autor, la voracidad fiscal se podría contener constitucionalmente, entre otros, consiguiendo que los consensos políticos y ciudadanos sobre las estructuras impositivas sean lo más a largo plazo posible. Al haber un horizonte tan amplio, el votante no tendrá una visión estrecha y, al no saber cómo acabarán él o sus hijos en el largo plazo, le interesará un esquema fiscal lo más *justo* posible. Buchanan, James. “Limitaciones constitucionales del poder fiscal del estado”, disponible en el libro recopilatorio *El análisis económico de lo político: lecturas sobre la Teoría de la Elección Pública*. Instituto de Estudios Fiscales, 1984, p. 139-172.

En este contexto, los grupos de interés buscadores de rentas (*rent-seekers*) se mueven como pez en el agua. Las reivindicaciones, en aras del igualitarismo y apelando íntimamente al resentimiento, son infinitas, pues siendo éstas inalcanzables *per se*, se estará ante un pozo sin fondo. Sindicatos, cárteles, grupos étnicos, “nacionalidades”, feministas, actores, agricultores, funcionarios, empleados de empresas públicas y grupos de lo más pintoresco proliferarán por doquier, especialmente, en épocas en que los recursos estatales son crecientes. El límite lo pondrán los Presupuestos del Estado y la lucha encarnizada por los recursos estatales.

Lo triste de la situación para el ciudadano medio es que cada nueva partida de gasto (previa legislación en regla) es, en términos relativos, una minucia respecto del inmenso Presupuesto estatal. Así, cada nuevo grupo de interés puede sumarse a la reivindicación de fondos sin levantar muchas sospechas entre los individuos no organizados.

Anthony de Jasay⁵ ilustra este proceso con la analogía de la “presa, el depredador y el parásito”. La “presa” vendría a ser ese ciudadano medio *anestesiado*, que se queja de tanto en tanto de lo mal que funcionan los servicios públicos de salud y educación, y que paga religiosamente sus impuestos al tiempo que se costea salud y educación por segunda vez mediante mecanismos privados. Los “depredadores” serían los grupos de presión, que se mueven en el ámbito político haciendo gala de una relación de poder asimétrica respecto al contribuyente despistado, presa indefensa de su voracidad. Todavía de Jasay destaca a un tercer grupo, los “parásitos”, que serán los llamados *free-riders* (o *gorrones*). Éstos no se desgastarán haciendo activismo político ni pertenecerían necesariamente a un grupo en concreto. Sin embargo, se aprovecharán de los resultados de la agitación llevada a *buen término* por éstos o, en general, de las medidas de *carácter social* llevadas a cabo por los gobiernos para obtener votos. En términos netos, estos *gorrones* contribuirán mucho menos de lo que se beneficiarán del sistema.

⁵ De Jasay, Anthony. *The State*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc. (1998). Capítulo 4.3. “Addictive Redistribution”.

2. Orígenes del estado clientelar

2.1. La “Ley de Wagner”

La “ley de Wagner”, que lleva el nombre en honor a su autor, el economista alemán Adolph Wagner, explica la relación entre la producción y el gasto público en un país. Este miembro de la escuela alemana del socialismo de Estado sostiene que el crecimiento económico tiene gran peso en el gasto público y, por ende, en las funciones que crecientemente asume el Estado. Así, el gasto público tiende a crecer a mayor velocidad que la producción del país. Dicho de otro modo, la elasticidad renta⁶ del gasto público es superior a la unidad.

El primer motivo aducido para dar cuenta de este fenómeno es que una sociedad más rica es más compleja, por lo que genera grupos más divergentes. Así pues, las demandas de servicios o bienes públicos de una cada vez más heterogénea población (con sus correspondientes grupos de interés como máximos representantes de cada nueva facción social) son superiores y variadas.

La segunda razón se asienta en que progreso y riqueza económicos inciden significativamente en el Presupuesto en tanto que la “demanda de gasto público tiene una elasticidad a la renta superior a uno”. Lo que esto significa es que un incremento porcentual de una unidad en la renta nacional (por ejemplo, PNB) generaría un incremento superior al uno por ciento en el gasto público debido a la naturaleza de los bienes y servicios que aprovisiona el Estado. Dado que el tipo de bienes y servicios que se arroga el sector público es de lujo o superior (sanidad, educación, cultura, infraestructuras, I+D+i...), ante incrementos en rentas o ingresos de la población, ésta *presionará* a los poderes públicos para que incrementen el gasto público en poner en marcha estos nuevos servicios. Ello necesariamente producirá, bien déficits fiscales, bien efecto expulsión del sector privado (que tendrá que consumir o invertir menor proporción de las crecientes rentas nacionales para entregarlas al sector público).

⁶ Renta nacional o nivel de producción (p.ej. PIB o PNB).

En palabras del propio Wagner: “Interpretada desde el punto de vista económico-nacional, esta ley significa la creciente extensión absoluta, y también relativa, de la forma de organización pública junto a, y en sustitución de, la económico-privada dentro de la economía pública”⁷.

Esta ley ha sido frecuentemente discutida, con innumerables intentos de validarla empíricamente. Ha habido variantes o interpretaciones cuantitativas de lo que las palabras de Wagner –que plasmaban más un deseo del modelo político social de Estado que anhelaba que con intención de validación empírica por su parte– querían significar. En todo caso, la hipótesis es más que plausible⁸ y no conviene ignorar el poder explicativo de la misma, y es que las economías en crecimiento impulsan el aumento del Estado en una proporción superior al de la propia economía. Durante un auge económico, además, el *sentimiento* (psicología) del sector público es que la bonanza perdurará y los fondos seguirán llegando a espaldas y de manera progresiva. La locura colectiva también se apodera de los poderes públicos (políticos y burócratas).

2.2. El votante mediano

La segunda explicación, enunciada, entre otros, por Anthony de Jasay, se centra en el sistema de votación. Se trata de la “teoría del votante mediano”⁹, que traemos aquí a colación. De manera muy escueta, asumiendo un sistema bipartidista, explica que, puesto que el “político *maximizador*” necesita obtener un 50,1% de los votos populares para tomar el poder, pondrá especial empeño en satisfacer a su masa más fiel, pero sobre todo a los distintos grupos de interés, feroces y combativos, que son los que, sumados sus apoyos, le harán acercarse al ansiado 50,1%. No les interesa extender las

⁷ Cita aparecida en el artículo: Jaén García, Manuel. “La ley de Wagner: un análisis sintético”, del Instituto de Estudios Fiscales, 2004. http://www.ief.es/Publicaciones/PapelesDeTrabajo/pt2004_06.pdf.

⁸ La razón más plausible seguramente hay que buscarla en la estructura progresiva de los códigos fiscales, que implican que los incrementos de renta van siendo gravados con tipos marginales crecientes, además del incremento del peso del estado (regulatorio, nacionalizaciones, etc.) en épocas de grandes crisis económicas.

⁹ De Jasay, Anthony: *The State*. Capítulo 4.2. “Buying Consent”. Buchanan, James: “The political efficiency of general taxation”, *National Tax Journal*, dic. 1993. Bowen, H. R.: “The interpretation of voting in the allocation of economic resources”, *Quarterly Journal of Economics* (58: 27-48), 1943.

promesas políticas a un número superior de grupos a causa de que el monto de fondos posterior a repartir se tornaría excesivamente elevado.

Como es lógico, alcanzar el “sí” del 50,1% supondrá un desgaste político para el partido que salga elegido, que deberá hacer frente a una extorsión mayúscula, en especial, de los últimos grupos de interés en mostrarle su apoyo. Desde luego, no será el partido político, sino el contribuyente no organizado quien acabe por pagar la *aventura política* de sus representantes.

Por otro lado, la ventaja que para el político tiene este esquema de votación es que las élites más productivas representan un porcentaje muy pequeño mientras que las clases *medias y bajas* son amplia mayoría. Es sencillo, pues, prometer monumentales transferencias de “los más ricos”, menos numerosos y con más capacidad de pago, a los más “desfavorecidos” o que ejercen continuo *lobbying*. Se conforman, por tanto, mayorías políticas para redistribuir en contra de los más adinerados o productivos. Los cuales, por cierto, muchas veces acaban desplegando su propia red de presiones para sacar tajada, siendo también las clases medias, y hasta las más humildes peor organizadas, las que acaban más asfixiadas por los sistemas fiscales. Todo este juego de intereses y presiones haría crecer el aparato gubernamental.

3. Ley de Wagner: enfoque de ingresos fiscales

In this world the State lives as an economic parasite.

Joseph A. Schumpeter

El gran economista e historiador de esta disciplina, Joseph Schumpeter¹⁰, ya auguró en una conferencia ofrecida en Viena en 1918, que llevó por título “La crisis del

¹⁰ Schumpeter, Joseph A. “La crisis del Estado Fiscal”, capítulo 3 de *Lecturas de Hacienda Pública*, Juan Francisco Corona (ed.), Ediciones Minerva, Madrid, 1994, pp. 57-76.

Estado fiscal”, que el Estado, en tanto ente “parásito”, se desarrolla hasta tanto como le permita la maquinaria coercitiva fiscal que tiene a su disposición¹¹.

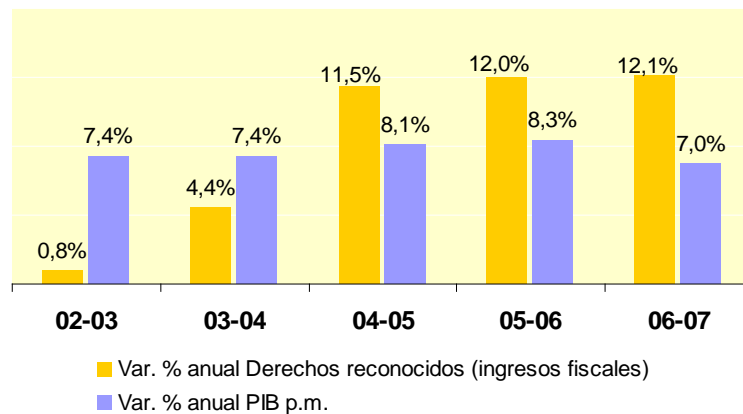
Como se puede comprobar en el gráfico 1, a lo largo de los años del *boom*, tanto ingresos como gastos fiscales fueron bastante parejos. Por esa razón, con el fin de analizar –sin ánimo de mayor rigor estadístico– la “ley de Wagner”¹², podemos concentrarnos indistintamente en la evolución de ingresos o gastos. Siguiendo las ideas de Schumpeter, en este estudio pondremos la atención en la vertiente de los ingresos para examinar cómo éstos han permitido aumentar el gasto público en cuantía equivalente durante el auge.

Que se cumpla la “ley de Wagner” es fundamental para entender los peligros de “ilusión fiscal” sobre los que se viene alertando. Si los ingresos y gastos (plasmados en políticas públicas) se incrementan durante el auge a un ritmo superior al crecimiento del PIB, los compromisos de gasto adquiridos en ese período, para estar en vigor a muchos años vista, serán una *hipoteca* muy difícil de devolver por la presente y futuras generaciones.

Gráfico 1. Relación entre la variación anual porcentual del PIB p.m. y los Derechos Reconocidos (ingresos fiscales del Presupuestos del Estado no consolidado), 2003-2007.

¹¹ No dio cuenta de que se podía estirar aún más la madeja de los Presupuestos, recurriendo al déficit y a la deuda pública, cuyo manejo confieren al Estado rudimentos adicionales con los que ampliar el gasto y hacer aún más largos sus tentáculos, como se observa en épocas de crisis económica.

¹² Realmente se enuncia enfocándose en cómo varía el gasto público y no la recaudación, no siendo por tanto equiparables los dos enfoques. En la fase de auge de la historia reciente en España, las cuentas públicas estuvieron cuadradas, por lo que el incremento en ingresos llegó a coincidir con el que hubo en gastos. Evidentemente, no siempre es así. Al referirnos a esta época específica de auge y presupuesto cero, podemos analizar evolución de ingresos, entendiendo que la evolución de gastos fue acompañada y equivalente.



Fuente: Elaboración propia a partir de los “Presupuestos Generales del Estado. Liquidación del Presupuesto”, entre 2002 y 2007. Operaciones no financieras.

En el gráfico anterior, se observa que entre los años 2004 y 2007, de mayor empuje económico, el crecimiento porcentual anual de los ingresos fue superior al del PIB a precios de mercado en más de cuatro puntos de media anual. Entre 2002 y 2004, aunque hubo crecimientos significativos del PIB, la variación de derechos reconocidos fue inferior. Esto se explica (ver sobre todo el siguiente gráfico) por la salida de la no muy acentuada crisis de las “punto com” y porque en 2003 entró en vigor una reforma fiscal parcial del IRPF¹³ con la que se aumentaron las bases exentas y se introdujeron bonificaciones, por lo que temporalmente la recaudación se resintió, si bien en 2005 volvió a repuntar.

Los ingresos fiscales reaccionan como un resorte amplificado ante la coyuntura económica (tanto durante el auge como en la crisis). Esta sensibilidad o elasticidad de los ingresos públicos ante variaciones del PIB viene explicada principalmente por tres razones.

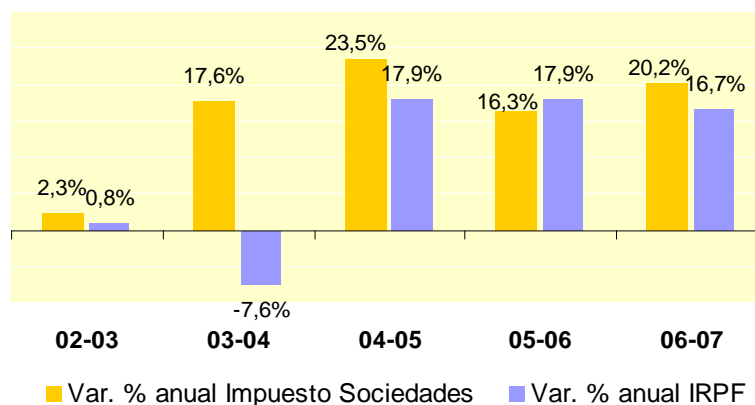
- La primera de ellas, la progresividad fiscal y la reducción del desempleo hacen que un incremento de la renta nacional redunde en una recaudación fiscal de una proporción mayor al alcanzarse tramos superiores de rentas (sobre todo, en lo

¹³ LEY 46/2002, de 18 de diciembre; BOE de 19 de diciembre de 2003, núm. 303. La ley también afectó al Impuesto de Sociedades.

que respecta a gravámenes como el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas –IRPF–).

- Asimismo, los impuestos indirectos¹⁴ que recaudan las diferentes Administraciones Públicas también son sensibles al ciclo económico. El número de transacciones en la economía se multiplica y, por extensión, la recaudación de impuestos directos y especiales.
- Por último, y quizás de mayor importancia recaudatoria, están los beneficios empresariales, de los que el Estado ingresa el Impuesto de Sociedades (IS). Estos crecen en una proporción muy superior a las ventas durante la fase expansiva del ciclo, principalmente, por el aprovechamiento de las economías de escala¹⁵. Avanzamos que durante la contracción también las pérdidas serán más sensibles a la caída de las ventas.

Gráfico 2. Variación porcentual anual de la recaudación del Impuesto de Sociedades y el Impuesto de Renta de las Personas Físicas, 2003-2007.



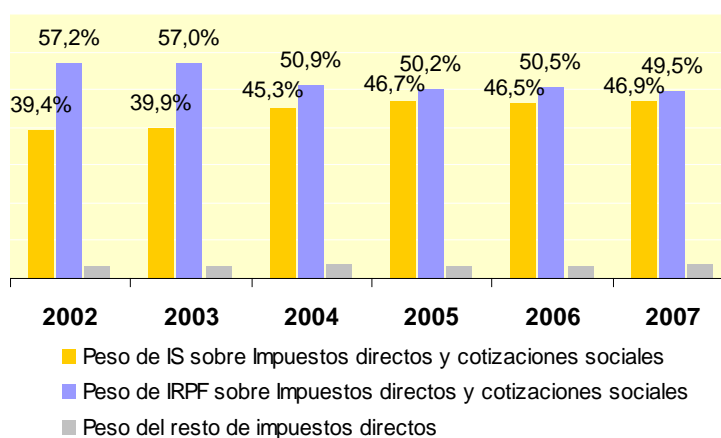
¹⁴ El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA); los Impuestos Especiales, entre ellos, bebidas alcohólicas, tabaco, gasolina; impuesto de matriculación; impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP/AJD), etc.

¹⁵ La causa es que las empresas que recogen más beneficios durante el auge se sabe, por la breve mención a la Teoría Austríaca del Ciclo, que tienden a ser las más intensivas en uso de capital. Este tipo de industria tiende a aprovechar economías de escala, es decir, cuenta con mucho activo fijo en relación con variable. Al haber incrementos en las ventas, que además son a precios de mercado crecientes, y debido al hecho de que sólo los costes variables fluctúan mientras que los costes fijos –con un peso relativo muy importante– no lo hacen (operan con costes medios decrecientes conforme aumenta la producción), los beneficios se dispararán. En resumen, aumenta el precio unitario y caen los costes unitarios.

Fuente: Elaboración propia a partir de los “Presupuestos Generales del Estado. Liquidación del Presupuesto”, entre 2002 y 2007.

La recaudación del Impuesto de Sociedades se multiplicó por dos entre 2003 (año de la serie a partir del que el IS empieza a subir con más claridad) y 2007, mientras que la del IRPF lo hizo por 1,5 (téngase en cuenta, en este caso, la influencia de la citada reforma del IRPF).

Gráfico 3. Importancia relativa del IS e IRPF en relación con la recaudación total de Impuestos directos del Presupuesto del Estado no consolidado 2002-2007.



Fuente: Elaboración propia a partir de los “Presupuestos Generales del Estado. Liquidación del Presupuesto” entre 2002 y 2007.

La importancia relativa del IS sobre el total de recaudación de impuestos directos y cotizaciones sociales¹⁶ subió significativamente entre 2004 y 2007 en comparación con el IRPF. De ahí puede derivarse la fuerte pujanza económica del tejido productivo en estos años, con pingües beneficios de las industrias, que se tradujeron en una muy elevada recaudación fiscal proveniente de esta fuente.

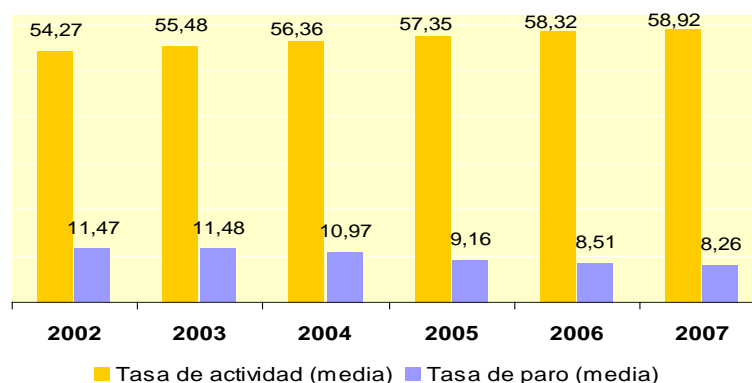
¹⁶ Presupuestos del Estado no consolidados, es decir, no se incluye ni presupuestos de la Seguridad Social ni de otras Administraciones públicas, por lo que el concepto de “cotizaciones sociales” es casi imperceptible respecto de la cifra total.

Adicionalmente, los ingresos fiscales se vieron beneficiados por la confluencia de factores macroeconómicos muy favorables, todos ellos relacionados con los niveles de empleo.

- No sólo se registró una mayor población ocupada durante estos años, sino que la tasa de paro fue capaz de reducirse significativamente, aun cuando la población estaba creciendo muy significativamente y la tasa de población activa¹⁷ se encontraba en aumento.
- Por un lado, España ha sido capaz de acoger a mucha inmigración durante los años del auge económico, población que pasaba a engrosar la masa de población ocupada. Pero también ha absorbido a nuevas bolsas de trabajadores (jóvenes, mujeres) que se incorporaron al mercado laboral gracias a la facilidad para encontrar un puesto de trabajo.
- Igualmente, las épocas expansivas suelen hacer aflorar una significativa parte de la economía sumergida por las posibilidades de crecimiento que obtienen las empresas que se desenvuelven dentro de la legalidad.
- Por último, los fuertes beneficios empresariales también atraen gran cantidad de capital extranjero, por lo que los ingresos estatales se ven reforzados una vez más.

Gráfico 4. Evolución de la tasa de actividad y de paro, 2002-2007 (calculado como promedio de los 4 trimestres anuales).

¹⁷ Definición del INE de "población económicamente activa": "Es el conjunto de personas de unas edades determinadas que, en un período de referencia dado, suministran mano de obra para la producción de bienes y servicios económicos o que están disponibles y hacen gestiones para incorporarse a dicha producción". Disponible en el documento: "Encuesta de Población Activa. Metodología 2005". P. 12. <http://www.ine.es/daco/daco43/resumetepa.pdf>.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. “Encuesta de Población Activa”. En 2005, se llevó a cabo un cambio en la metodología.

Los organismos públicos erróneamente presumieron que las tasas de paro se mantendrían en el tiempo a niveles anormalmente bajos para España (algo superior al 8%), situación que revertiría en pocos compromisos de gasto por prestaciones de desempleo y menos dificultades para atender al pago de las pensiones del sistema de reparto (máxime cuando la base de afiliados a la Seguridad Social aumentaba incesantemente merced, entre otros, a la inmigración).

4. Déficit público

La democracia posee una natural proclividad a generar déficit por la sencilla razón de que los políticos, que tienden a complacer al electorado, consideran ventajoso aumentar el gasto público y, por el contrario, les resulta incómodo elevar los impuestos.

Buchanan, J. M. y Wagner, R. E.¹⁸

El déficit público, variable fuertemente intrincada con la deuda pública se agiganta en estas épocas de recesión. Las causas son acumulativas y variopintas, pero en todo caso se conjuran para disparar los niveles de déficit público. Éstas las podemos agrupar en dos bloques.

¹⁸ *Déficit del sector público y democracia*, Madrid, Rialp, 1983.

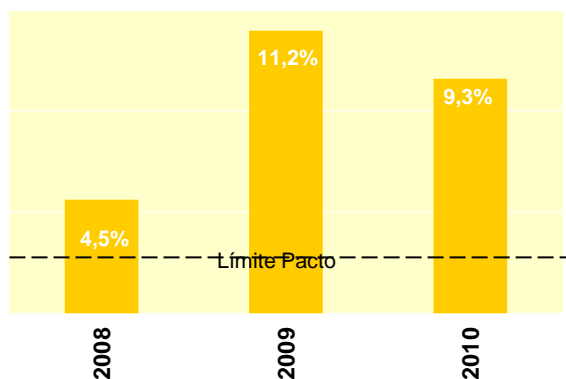
- Las primeras son debidas a la nueva coyuntura económica. Estar inmersos en una fase recesiva muy pronunciada dispara los *gastos sociales* del Estado de Bienestar al tiempo que mengua alarmantemente la recaudación fiscal. Del mismo modo que la “ley de Wagner” (enfoque ingresos) opera durante la expansión, así lo hará durante la crisis, pero con efectos opuestos y destructivos.
- Las segundas son consecuencia de la convicción de buena parte de la clase política de la conveniencia de las mal denominadas *políticas de pleno empleo (de estímulo o anticíclicas)* cuando da comienzo la crisis. Concluyen, haciendo alarde de aproximaciones subconsumistas, en la necesidad de que el sector público sustituya al maltrecho sector privado, que ya no consume ni invierte en la medida en que lo hacía durante la expansión. De esta manera, el gasto público se disparará favorecido por el propio gobernante.

Cabe apostillar que la detección del *mal* que hacen aquellos que proponen estas medidas anticíclicas de sustitución de la demanda es certera, si bien incompleta. Consecuentemente, el tratamiento prescrito no puede ser más nocivo para el maltrecho paciente. Efectivamente, caen consumo e inversión privados debido a que el nivel de actividad económica durante el *boom* era insostenible en el largo plazo al estar basado en crédito no respaldado por ahorro previo. Asimismo, las transacciones de los bienes producidos por los sectores de la burbuja se financiaban y cerraban a precios descomunales. El elevado endeudamiento de los agentes y los sobrepuestos de ciertos activos obligan a un necesario reajuste en la economía y a que los actores económicos vayan recuperando sus posiciones de liquidez (más ahorro frente a endeudamiento, más activos líquidos, etc.).

Intentar, pues, cebar la economía ficticiamente a base de nuevo crédito, ahora estatal, para salvar unos sectores en decadencia o aplicar reformas fiscales que ahogan al sector productivo no constituye ni mucho menos la solución más óptima. Entre otros, porque lo más que se conseguirá es posponer unos meses el desplome de los sectores podridos de la economía y, lo que es peor, se estrangulará al sector público, que no había incurrido en tanto endeudamiento durante el ciclo alcista de la economía.

Todo ello justo cuando el resto de los agentes económicos empieza a actuar de manera opuesta con el propósito de recomponer su liquidez: reducir su nivel de apalancamiento, devolver deuda, ahorrar, deshacerse de mala inversión.

Gráfico 5. Déficit de las Administraciones Públicas como porcentaje del PIB, 2008-2010.



Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España. “2. Principales indicadores económicos. 2.9 Déficit y deuda (pasivos) de las Administraciones Públicas”. Los valores positivos reflejan déficit y los negativos, superávit fiscal.

Recuérdese que en los ocho años precedentes, había habido déficits fiscales inferiores al uno por ciento (2000 a 2004) y, entre 2005 y 2007, incluso superávit. En el lapso de dos años se pasó de un superávit del 2% (2007) a un déficit del 4,5 por ciento en 2008, y de dos dígitos (11,2%) en 2009, con resultados algo inferiores para 2010 (9,3%). No es de extrañar que algunos de los países más importantes de la Unión Europea y de las economías más avanzadas pusieran el grito en el cielo en mayo de 2010 (e incluso antes) por las malas previsiones macroeconómicas de España. No era en esos momentos tan preocupante el volumen total de deuda pública en términos de PIB como la terrible escalada ascendente del déficit, que en poco tiempo agigantaría la deuda pública. No en vano, el límite máximo de déficit fiscal que reconoce la Unión Europea y Monetaria (criterios de Maastricht reflejados en el Pacto de Estabilidad) es del 3% anual sobre el PIB.

5. Endeudamiento del sector público como política fiscal

La crisis, ya se ha comentado, genera fuertes niveles de deuda de las Administraciones Públicas por dos vías que se realimentan: los gastos sociales ya comprometidos de ejercicios anteriores se multiplican mientras disminuyen los ingresos, y además se incurre en nuevos gastos con el fin de evitar caídas de los sectores en boga durante el auge y con objeto de reactivar la economía. El manejo de la deuda pública (recuérdese la política de “deuda pública” como política englobada en el área de gasto noveno de los Presupuestos del Estado) pasa a ser un instrumento de política económica.

Durante la expansión económica, la deuda se hallaba bajo control por parte del Estado (salvo sonadas excepciones), que mantenía *ilusoriamente* sus cuentas saneadas pese a los crecientes compromisos presupuestarios que adquiría. Pero con las emisiones de deuda pública y los créditos al sector público, el endeudamiento de la economía se instala finalmente también en la Administración, y a ritmos agigantados.

Debe tenerse adicionalmente presente que la crisis actual se ha caracterizado por la significativa burbuja en los precios que la deuda pública ha experimentado en los países occidentales. Habida cuenta de que el origen de la presente crisis ha sido de carácter privado (sectores inmobiliario y bancario en los casos español y norteamericano), los más que probables agujeros contables, la morosidad de los deudores de los bancos y las temidas corridas bancarias, así como la brutal desconfianza en el sector productivo, desataron el pavor entre ahorradores e inversores. Esto se manifestó en fuertes caídas de los índices bursátiles y en la inevitable huida monetaria del sector financiero y del mercado bursátil desde finales de 2008 hacia los títulos de deuda pública (bonos, letras, obligaciones del Tesoro). Unos valores con rentabilidad a plazo fijo y, en ese momento, aparentemente pagaderos con seguridad gracias a la mayor solvencia que se le presumía el sector público, generaron un efecto imán del ahorro. De esta manera, la canalización y colocación de nuevas emisiones de deuda pública encontraron, entre el público general, acogidas con verdadero alborozo. Consecuentemente, la fortísima demanda de los compradores condujo a tipos descuento reducidos y altos precios de las emisiones. Estábamos ante una burbuja de deuda pública.

Pero en el momento en que el Estado pasa por dificultades para atender al servicio de la deuda (debido a los déficits públicos crónicos), los agentes que la adquirieron, huyendo del *ladrillo* y de los bancos, se dan de bruces con un problema similar a aquel del que escaparon: la seria posibilidad de ver reducidas las valoraciones de estos activos o de no percibir la renta pactada con el sector público y, por extensión, de registrar pérdidas masivas de ahorros. Esto es precisamente lo que ocurrió con la deuda griega y, en menor medida, con la de otros países de la Unión en mayo de 2010.

6. Políticas anticíclicas

Así pues, se puede afirmar no sólo que el endeudamiento crece a espuertas, sino que lo hace como consecuencia de un fuerte convencimiento por parte de dirigentes políticos, mal asesorados por expertos que ignoran los dictados de la “ortodoxia financiera”. A diferencia de lo que sucede durante el auge, en esta ocasión, sí se blande el ideario keynesiano para lanzar las denominadas políticas de “estabilización”¹⁹ o de “pleno empleo”. El Estado sustituirá a los asfixiados agentes privados a través de la redistribución (sistema impositivo) o el endeudamiento, con una mayor inversión pública, estímulos al consumo de familias, inyecciones de liquidez al sistema crediticio, etc. Se examinará en más profundidad lo que realmente sucedió en España en esta materia a lo largo del siguiente capítulo.

Bien es cierto que las políticas anticíclicas se pusieron en marcha, desde mediados de 2008 hasta su freno en seco en mayo de 2010, sólo parcialmente, al encauzarse por el lado de los gastos. En materia de impuestos, se introdujo nueva carga impositiva a los ya asfixiados contribuyentes, como demuestran las subidas del IVA o del IRPF, desaconsejadas de seguirse los preceptos de las políticas anticíclicas.

7. Crecimiento de gasto social y gasto público

La problemática de los gastos sociales, derivados de la extensión del Estado de Bienestar a lo largo de décadas y apuntalado en los últimos años por la bonanza económica, se hace evidente de manera repentina y brutal durante la crisis económica.

¹⁹ Con las que desea estabilizar los precios (no caídas fulgurantes) y el nivel de producción para que no haya desempleo masivo.

El margen de maniobra, en ese momento, está muy limitado por cuanto los gastos del aparato estatal son muy rígidos a la baja. La siguiente cita (de Jasay) ofrece una breve aproximación del porqué.

La ayuda extendida en el tiempo crea el hábito [a los beneficiarios subsidiados] de dar por segura la misma y, por tanto, de que probablemente la necesitará con continuidad. (...) Implica una adaptación a más largo plazo y prácticamente permanente de los parámetros de comportamiento: muta el carácter. Estos cambios pueden ser hasta cierto punto irreversibles. (...) Se torna progresivamente más difícil soportar y amoldarse a la retirada de la ayuda en cuestión; en cierto modo, alcanza las proporciones de catástrofe personal, crisis social e impracticabilidad política (...) donde el adicto requiere una dosis progresivamente más grande de sustancia adictiva para “alimentar su hábito”.

De Jasay, Anthony²⁰.

Durante el período en que entran en escena las medidas económicas anticíclicas, el gasto público no es que sea rígido a la baja, es que aumenta significativamente y de manera intencionada: estimular la economía.

Pero si, en un momento futuro, los dirigentes se dan cuenta del error de inflar aún más los presupuestos y optan por recortar parte de gasto público, se hallarán ante esa rigidez a la baja de la que se viene hablando. En un estado clientelar característico del estado de bienestar moderno, la oposición popular y de los empleados públicos o asimilados puede ser políticamente devastadora cuando esos recortes sean de partidas vinculadas a la Administración del Estado (burócratas y funcionarios cuya contratación se disparó durante la expansión) o a la actividad productiva (construcción pública, agricultura, minería, conductores de metro, sector naval, etc.). Esto quedó patente tras las medidas de reducción de gasto público surgidas del “Plan de Acción Inmediata de 2010”,

²⁰ *The State*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc. (1998). Capítulo 4.3. “Addictive Redistribution”. Traducción propia.

auspiciado por el Gobierno socialista en España en mayo de 2010. La huelga general del 29-S²¹, convocada por los sindicatos Comisiones Obreras y la Unión General de Trabajadores, muy próximos al Gobierno de entonces, arremetió contra la tímida reforma laboral del Gobierno (recorte de gasto público, nueva legislación laboral y reducción de inversión pública) y las organizaciones empresariales (supuestamente “centradas exclusivamente en obtener réditos”²²). Lo mismo, y aumentado, se pudo constatar en el caso griego.

Caso particular y si cabe más sangrante lo representan los gastos sociales. Si los anteriores son rígidos a la baja, pero potencialmente reducibles, los *gastos sociales*, por el contrario, dan muestra de una evolución errática e incontrolable en las fases recesivas a consecuencia de la coyuntura económica. Son extremadamente sensibles al ciclo económico. Especialmente reseñables son en este campo las prestaciones por desempleo.

El resto de gastos sociales más representativos, como Sanidad, Pensiones o Educación, son de distinta naturaleza. Van a ofrecer incesantes dudas respecto a su viabilidad futura, pero no muestran un comportamiento tan cíclico²³. El fuerte desempleo y la consiguiente caída de las cotizaciones sociales y la recaudación impositiva, junto con la pirámide de población invertida típicamente occidental, son dos factores clave del problema al que se enfrenta la población. Pero la crisis de estas funciones que se atribuye el Estado Social es más debida al descenso de la recaudación (de Seguridad Social y Presupuestos Generales) que al incremento de gastos. Con todo, puede matizarse que el impacto de los gastos de estas políticas tendrá igualmente su trascendencia. Una porción creciente de familias de clase media ya no se podrá permitir costear una alternativa privada a estos servicios sociales públicos (educación, sanidad,

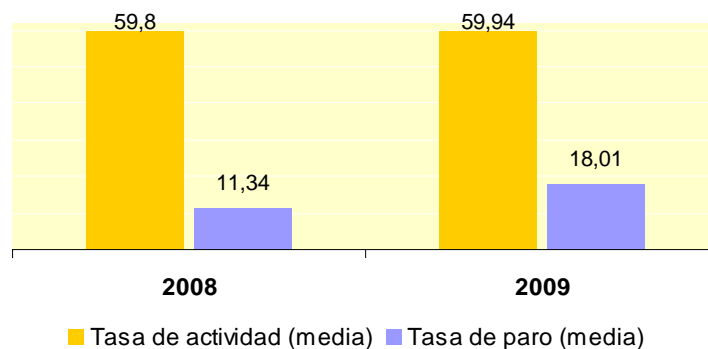
²¹ 29 de septiembre de 2010. Ver, por ejemplo: “España no ha parado”. <http://www.elmundo.es/elmundo/2010/09/29/espana/1285714883.html>

²² “Así, No. 29 Septiembre, Huelga General. Manifiesto”. UGT. http://www.ugt.es/huelga_general/index29manifiestohuelgageneral.html.

²³ Debe aclararse que son cíclicos en tanto durante el boom se disparan (“ley de Wagner”), pero durante la recesión no necesariamente lo hacen. En cambio, las prestaciones por desempleo se mantienen en niveles sostenibles y bajas durante el auge, y se disparan durante la crisis.

etc.), como venía haciendo durante el auge. Tendrán que reingresar en el sistema público, presionando sobre los costes que pesan sobre las cuentas públicas.

Gráfico 6. Evolución de la tasa de actividad y de paro 2008-2009 (como promedio de los 4 trimestres anuales).



Fuente: “Encuesta de Población Activa”. Instituto Nacional de Estadística.

Es interesante observar cómo la tasa de población activa siguió creciendo durante estos dos años analizados, cuando el paro se incrementó intensamente (se multiplicó por 2,2 entre 2007 y 2009). En 2007, la tasa de paro se hallaba en valores *históricamente* y anormalmente reducidos (8,26%). Por otro lado, en el primer semestre de 2010, la tasa de paro de la Encuesta de Población Activa (INE) ya había superado nada menos que el 20%. El paro registrado²⁴ a julio de 2010 era ya de cerca de los cuatro millones de personas.

Por otro lado, en España, el incremento de “obligaciones reconocidas” (gastos totales realizados) en la liquidación de los Presupuestos del Estado (no consolidado) arroja un incremento anual del 13,7% para 2008 y uno del 12% para 2009. En 2005 y 2006, en pleno auge, se habían incrementado en torno a un 7,5%, mientras que en 2003 y 2004, alrededor del 2 y pico por ciento.

²⁴ INE. “Paro registrado por el INEM”.

Por su parte, la variación porcentual de 2008 de las dos áreas de gasto típicas del Estado de Bienestar fue de un 11%. Mientras, en 2009 se volvió a incrementar²⁵ alrededor del 6,3%.

8. Ley de Wagner: enfoque de ingresos fiscales

Una vez hecho el breve repaso al comportamiento de los gastos del Estado durante la crisis, es el turno de centrarse en los ingresos fiscales, que darán mucho de qué hablar.

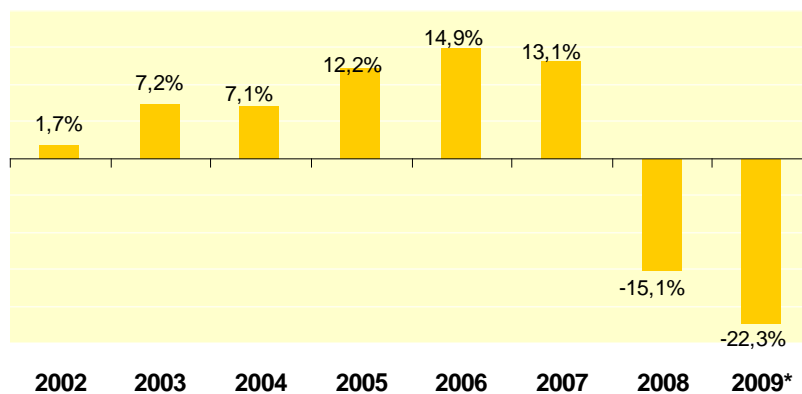
Efectivamente, la caída de ingresos fiscales es de gran virulencia y, lo que es más, de lo más inesperada para los agentes públicos. La comprensión de los ciclos económicos, debe recordarse, es sin duda muy limitada entre la población general. Inclusive, lo es entre la especializada en asuntos públicos y académicos por la sencilla razón de su mayor complejidad –aun revelándose muy razonable y lógica a quien escucha teorías como la de la Escuela Austríaca por primera vez–, y porque las realidades son tozudas y no se casan con los deseos de la clase política, que vende al público teorías populares que sitúan la envidia y el parasitismo en el epicentro de todo el entramado productivo.

Los integrantes de la Escuela Austríaca de Economía, así como algunos destacados gurús de las finanzas (véanse, entre ellos, a Nouriel Roubini o Jim Rogers), han sabido poner sobre la mesa los males endémicos del tipo de crecimiento al que se someten una y otra vez las economías occidentales. Un fuerte apalancamiento, iliquidez y escasez de ahorro real de los agentes eran el caldo de cultivo de un pinchazo monstruoso de la actividad económica, que afectaría además en cascada a una economía mundial cada vez más interdependiente.

Pese a que las alarmas habían saltado en los sectores mencionados, no es de extrañar, pues, que el mastodóntico sector público se haya visto envuelto en la repentina caída de la actividad económica –y aún mayor desplome de ingresos públicos–, perdido y sin saber qué estaba sucediendo a su alrededor ni por qué.

²⁵ En el *avance* de liquidación del Presupuesto de 2009, no se muestran las “obligaciones reconocidas” clasificadas por áreas de gasto y políticas, por lo que se ha debido emplear un documento más provisional, “Ejecución del Presupuesto del Estado (resumen provisional). Diciembre de 2009”, también elaborado por la IGAE, para aportar datos sobre la evolución de las áreas de gasto 2 y 3.

Gráfico 7. Desviación porcentual de Derechos reconocidos (ingresos fiscales) respecto a la previsión de Ingresos de los Presupuestos del Estado (no consolidado), 2002-2009.



Fuente: Elaboración propia a partir de los “Presupuestos Generales del Estado. Liquidación del Presupuesto” para 2008. El dato de 2009*, obtenido del “Avance de la Liquidación del Presupuesto de 2009”. Operaciones no financieras.

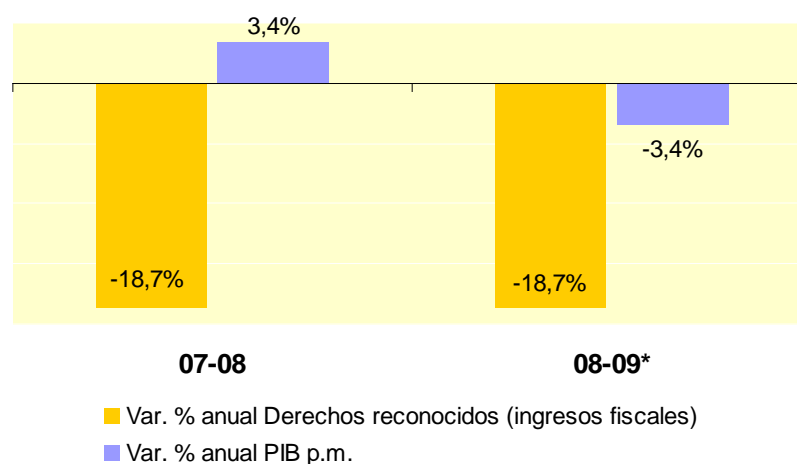
Resulta paradigmático el análisis de este gráfico por venir a corroborar las afirmaciones que se acaban de sugerir. Éste refleja cómo ha variado, entre 2002 y 2009, la previsión de ingresos fiscales de cada ejercicio presupuestario del Estado con respecto a los ingresos fiscales efectivamente obtenidos. Durante los años del *boom*, en especial, a partir de 2003, las expectativas de recaudación fiscal fueron claramente a la baja, estando muy infravalorada su estimación entre 2005 y 2007. Cuando la economía entra en barrena a partir de 2008, el pasmo de los tecnócratas de Hacienda da un vuelco radical: las previsiones fueron abrumadoramente optimistas en 2008 y, más aún, en 2009, cuando la cabeza visible del Ejecutivo del Gobierno auguraba “brotos verdes” en la economía española.

Hay un hecho sobresaliente en el que se debe reparar por unos instantes. Igual que los ingresos fiscales crecen en una proporción superior al PIB corriente en épocas de auge, también experimentan un desplome más que proporcional cuando cae (o se ralentiza) el PIB. Así pues, la “ley de Wagner” (usada comúnmente para ilustrar cómo crece el

Estado durante los procesos expansivos de la economía) de igual manera opera durante la caída de la actividad de la economía.

El problema del déficit público emergerá vigorosamente, cual Poseidón de las aguas, cuando la economía se hunde. Los ingresos caen estrepitosamente mientras que las obligaciones del Estado se disparan y no se pueden –ni quieren– ajustar de manera automática a la nueva coyuntura por un sinnúmero de razones.

Gráfico 8. Relación entre la variación anual porcentual del PIB nominal (p.m.) y los Derechos Reconocidos (ingresos fiscales de Presupuestos del Estado no consolidado), 2008-2009.



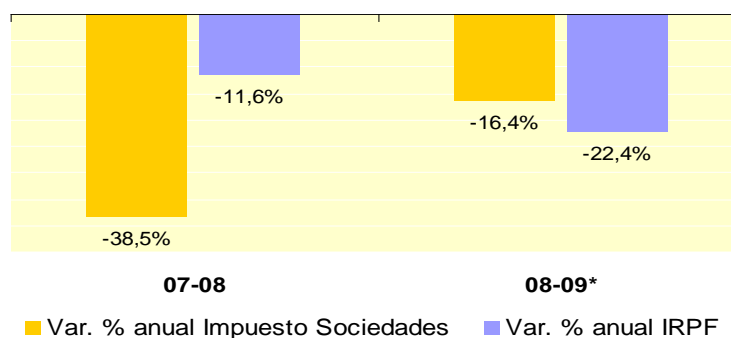
Fuente: Elaboración propia a partir de los “Presupuestos Generales del Estado. Liquidación del Presupuesto” para 2008. El dato de 2009*, obtenido del “Avance de la Liquidación del Presupuesto de 2009”. Operaciones no financieras.

El gráfico arroja datos muy reveladores. Recuérdese que el incremento de ingresos del Estado en 2007 fue de un 12,1%, mientras que el PIB nominal aumentó un 7%. En tan sólo un año, el ritmo de crecimiento se ralentizó hasta el 3,4% y los ingresos cayeron un 18,7% respecto al año anterior. Asimismo, el PIB nominal tuvo valores negativos en 2009, siendo de -3,4%, y la caída de ingresos fue de una proporción similar que la del año anterior. En otras palabras, en tan sólo dos años, se pasó de una recaudación (presupuesto no consolidado) de 165.721,2 millones de euros a 109.626,2 millones (una

caída del 34%). Por tanto, la caída de ingresos, en estos dos años, ha sido de una proporción muy superior a la caída (o ralentización) del PIB.

Los ingresos públicos necesariamente se han contraído como resultado del descenso de la actividad económica (demanda agregada). Y lo hacen en una proporción superior a la caída de la actividad económica (medida en términos de PIB) por los mismos motivos que los ya analizados para el auge, que ahora operan en sentido opuesto. Tanto los beneficios empresariales –que alimentan impuestos como el de Sociedades–, como los salarios de las familias –que nutren a las arcas públicas de gravámenes como el IRPF–, como el número transacciones de los bienes y servicios que estuvieron candentes durante el auge –que engordan los impuestos indirectos y especiales–, caen con estrépito.

Gráfico 9. Variación porcentual anual del Impuesto de Sociedades y el Impuesto de Renta de las Personas Físicas, 2008-2009.



Fuente: Elaboración propia a partir de los “Presupuestos Generales del Estado. Liquidación del Presupuesto” para 2008. El dato de 2009 obtenido del “Avance de la Liquidación del Presupuesto de 2009”.

El batacazo de la recaudación del Impuesto de Sociedades en 2008 fue apoteósico. Se previeron unos ingresos de 44.420 millones de euros por este concepto y se recaudaron solamente 28.915 millones. El año anterior se habían ingresado 47.025 millones. En cambio, el IRPF sufrió una caída menos pronunciada en 2008 (-16,4%), mientras que en 2009 su descenso se hizo sentir con más virulencia.

La caída de la recaudación de los años 2008, 2009 y lo que llevamos de 2010 dan fe del desplome de beneficios²⁶ del sector de la burbuja inmobiliaria y de las industrias vinculadas a ésta, arrastradas en cascada.

El sector inmobiliario sufrió una honda crisis después de la espectacular sobredimensión que había experimentado en los años previos. A finales de 2007 ya había síntomas de que se avecinaban problemas para la industria de la construcción y de la venta y promoción inmobiliaria, pero dejaron de ser meros indicios sólidos para pasar a ser hechos fehacientes ya desde comienzos de 2008.

La ferocidad de la crisis no sólo repercute en los beneficios empresariales (y, por tanto, el Impuesto de Sociedades), sino en los raquíticos niveles de empleo que la economía española registra desde 2008. Ciertamente, la disolución de empresas, el reajuste de tamaño de éstas o el menor número de nuevos proyectos debidos a las caídas en los beneficios repercuten en el número de trabajadores empleados de la economía. Si en el *boom*, la tasa de desempleo cayó, año tras año, el hecho de que revierta la situación (ver gráfico 8) abruptamente durante la contracción económica no va a tener sino penosos efectos sobre los ingresos públicos (IRPF, Impuestos indirectos).

Por otro lado, es pertinente recordar que la recaudación también se resiente por una economía sumergida que tiende a ganar enteros en épocas de crisis²⁷. Una causa seguramente se halle en que lo que interesa a la empresa (muchas, unipersonales) es como mínimo su supervivencia, aun no arrojando grandes beneficios. Pero la carga impositiva que recae sobre éstas y los costes económicos y burocráticos de cumplir con

²⁶ La caída de beneficios está motivada por una disminución de las ventas, primeramente, en los sectores que experimentaron una mayor burbuja. Al secarse el crédito y hacerse patente la iliquidez e insolvencia generalizada de los agentes de la economía, las compras a crédito se desploman y, con ello, las ventas y los beneficios empresariales. Los precios de venta de los bienes que estos sectores producen caen notablemente. Además, el apalancamiento empresarial originado durante el auge juega en contra del tejido empresarial cuando los ingresos se resienten. Su efecto negativo hará que la rentabilidad financiera empresarial se derrumbe y el acercamiento a la quiebra esté muy próximo.

²⁷ "El ministro de Trabajo, Celestino Corbacho, ha afirmado este miércoles que la economía sumergida se sitúa en España entre el 16% y el 20% del PIB, y ha reconocido que las actividades irregulares suelen incrementarse en tiempos de crisis". Aparecido en la noticia: "Corbacho cifra la economía sumergida en el 20% del PIB". El Mundo. 13 de enero de 2010. <http://www.elmundo.es/mundodinero/2010/01/13/economia/1263385984.html>.

las regulaciones, en términos marginales, hacen muy difícil lograr siquiera ese poco ambicioso plan en una época en que las ventas se desploman. Para muchos pequeños empresarios, desarrollar su actividad profesional parcialmente (o en su totalidad) en la economía sumergida puede ser la única salida a pesar del peligro que conlleva operar en la ilegalidad.

Asimismo, estas épocas se caracterizan porque la inversión huye del país, ya sea porque se desinvierte capital extranjero, ya sea porque el ahorro nacional va en busca de mejores oportunidades (más rentabilidad marginal del capital) fuera de las fronteras patrias.

Consecuentemente, todos estos factores se entremezclan y realimentan haciendo que los ingresos públicos caigan ostensiblemente.

II. La burbuja de deuda pública: la “ilusión de la deuda”

1. La “ilusión de la deuda” como coartada para expandir el endeudamiento soberano

La crisis de deuda, que hasta que el Gobierno extiende aún más sus tentáculos en la economía se circunscribía al ámbito privado²⁸, pasará a trasladarse también al sector público. Durante el auge, fue la “ilusión fiscal” la que permitió al Estado crecer; durante la recesión, la “ilusión de la deuda pública” será quien facilitará el aumento de su tamaño y poder, creando nuevas bolsas de receptores netos de transferencias públicas. Recuérdese –ya se avanzó en el esquemático recorrido histórico del Estado de Bienestar– que tanto en las crisis nacionales (económicas o de otra índole) como cuando hay crecimiento, el Estado tiende (si no se ponen frenos constitucionales muy rígidos²⁹

²⁸ No obstante, hay que recordar que durante la crisis, aunque no se hubieran llevado a cabo políticas keynesianas, también habrían surgido fuertes déficits públicos (y deuda pública) debido al crecimiento estatal (“ley de Wagner”) durante el auge y la caída de ingresos en esta fase descendente, pero sería en todo caso inferior.

²⁹ Buchanan, James. “Limitaciones constitucionales del poder fiscal del estado”, disponible en el libro recopilatorio *El análisis económico de lo político: lecturas sobre la Teoría de la Elección Pública*. Instituto de Estudios Fiscales, 1984, p. 139-172.

o medidas de parecido cariz que inmunicen a la población contra la palabrería populista) a incrementar su poder.

La “ilusión de la deuda pública”³⁰ (*debt illusion*) hace referencia al hecho de que los contribuyentes no son conscientes del coste impositivo que tendrá un incremento del gasto público de aquellas Administraciones Públicas que recurren a la emisión de deuda pública o a nuevos créditos con entidades financieras. Si, en lugar de ello, este nuevo gasto se financiara con cargo a subidas impositivas inminentes, los bolsillos del contribuyente se verían perjudicados *ipso facto*, siendo concedores de los efectos fiscales de inmediato. Este no es el caso cuando de emisión de deuda pública se trata.

La práctica de emitir deuda pública es tolerable durante un tiempo, en buena medida, gracias a que, al quedar diferido el pago, el contribuyente desconoce muchos factores:

- Cuándo se pagará: es práctica habitual la refinanciación (emitir nueva deuda para pagar la deuda pública que va venciendo) si no hay Presupuesto para atender al pago.
- En qué cuantía final: Si hay refinanciaciones, la coyuntura económica y el plazo influirán en los costes financieros (tipos de interés).
- Cómo se pagará: Qué configuración del sistema tributario estará en vigor en cada momento. Por ejemplo, si en un momento histórico la tributación recaerá más sobre el consumo; cuáles son los tipos marginales del IRPF y qué tramos hay, etc.
- Quién lo hará: Estas promesas de pago diferido recaerán a menudo en gente sin derecho a voto (jóvenes) o que ni siquiera ha nacido. Además, cada agente desconoce qué situación personal y económica tendrá cuando llegue el momento de pagar.

³⁰ Ver, por ejemplo: Álvarez, Fernando; Corona Ramón, Juan Francisco; Díaz Álvarez, Amelia. *Economía Pública*. Ariel Economía. 1ª edición (1997). Se trata de un concepto que formaría parte de la propia “ilusión fiscal”, pero asociada a la cuestión de la deuda pública. Existe un extenso debate sobre si esta ilusión de la deuda existe o no. Una aproximación inicial al concepto puede encontrarse en David Ricardo, pero, según los autores citados, se concreta con Vickery y otros.

La ignorancia sobre el proceso gubernamental, presupuestario o la futura estructura fiscal por parte de las masas, e incluso de políticos y burócratas, es total. Por tanto, el grado de información de que dispone el ciudadano es insuficiente para calcular el valor descontado de la carga que soportará la economía en forma³¹ de subidas futuras de impuestos.

De esta manera es como se logra incurrir en creciente deuda pública durante un lapso de tiempo más o menos continuado sin hacer saltar las alarmas en la población general. Sí lo hará en especialistas conocedores del peligro que la práctica sistemática conlleva, si bien se trata de profesionales con un impacto mínimo en la opinión pública. Más tarde, se apercibirán los mercados de deuda pública y la prensa especializada. Incluso en esos momentos, la alarma social estalla a consecuencia de las noticias sobre convulsiones en los mercados nacionales y mundiales de deuda pública y bursátiles, sobre los que, paradójicamente, se ciernen miradas inquisitoriales. Sólo eventualmente, cuando llegan –si es que llegan– los recortes de gasto de urgencia y las subidas de impuestos de los gobiernos, es cuando algunos núcleos de la población general empiezan a tomar conciencia de los abusos de las Administraciones en el pasado.

Así pues, el manejo de la deuda pública, otra inspiración más del keynesianismo, pone en manos de la clase política una herramienta más con la que acrecentar su poder mientras la ciudadanía se sume en otro *velo* más de ignorancia³².

2. Burbuja de deuda pública

A todo lo anterior se sumó la característica "burbuja de deuda pública" española, que facilitó que, hasta febrero de 2010, España tuviera carta blanca para endeudarse a espaldas: no sólo se sirvió la Administración de que partía de una salud financiera "sólo aparentemente" envidiable, sino que en torno a septiembre u octubre de 2008, dio

³¹ También cabe la opción de que la deuda estatal se "pague" generando el Estado inflación en la economía (el "impuesto de los pobres"). Ver el último capítulo para una descripción de cómo se genera.

³² Pareciera como si la proliferación de "velos de ignorancia" fuera una bendición para la sociedad. Más bien, convendría aclarar que lo es para aquellos grupos de poder (políticos, así como economistas, profesores, periodistas o intelectuales que dan coartada a sus desvaríos) cuya posición en la sociedad les permite mantener en la ignorancia al resto de sus miembros mientras se benefician de ello.

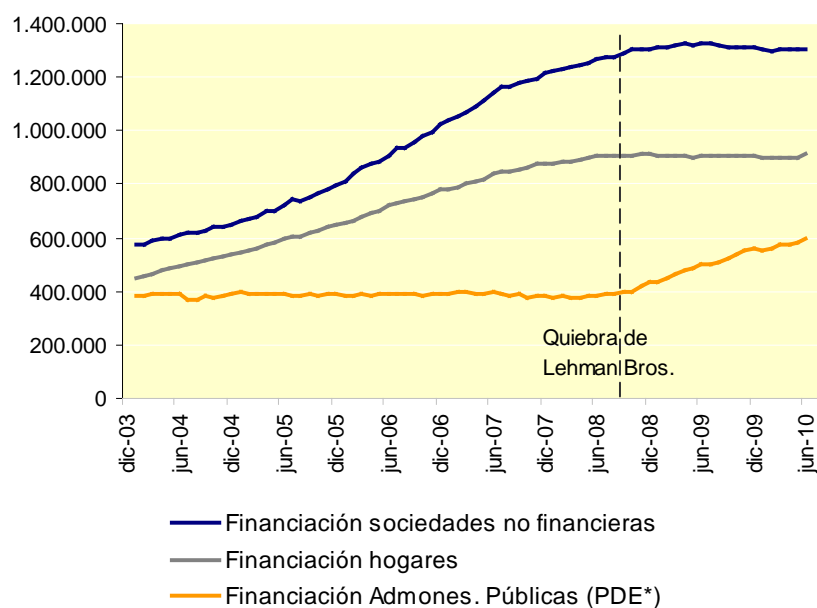
comienzo esta burbuja de deuda coincidiendo con la quiebra de Lehman Brothers el 15 de septiembre de ese mismo año, cuando se constataron las miserias del sector financiero, que dio muestras de una situación de grave insolvencia. Los ahorradores huyen de los bancos, pero también del sector productivo.

- Se empieza a dudar de la capacidad de atender al pago de sus *pasivos bancarios* (depósitos) tras haberse endeudado cuantiosamente a corto plazo e invertido a largo plazo (en activos financieros ilíquidos y de elevado riesgo).
- Del mismo modo, la sombra de la duda alcanza al *sector productivo* de la economía (son precisamente los bienes reales producidos por éste los que están respaldando la parte del activo bancario de dudoso cobro). El hundimiento del sector y del precio de estos bienes lleva a que haya fuertes caídas de las bolsas mundiales y el pesimismo sobre la duración y la intensidad de la crisis productiva se apodere de los inversores.
- Por último, los primeros indicios del desplome de la burbuja de *materias primas* se vivieron en el verano de 2008, que pinchó definitivamente en las mismas fechas en que se arrancó la burbuja de deuda soberana.

Estos tres factores contribuyeron a la llegada al mercado de deuda pública de *dinero caliente* que huía de estos tres tipos de inversión, en esos momentos, en franca decadencia.

Este impulso, reforzado por la situación de partida del sector público español, que llegó a registrar superávits entre 2005 y 2007, permitió que las emisiones de deuda fueran recibidas con los brazos abiertos entre el público durante algo menos de dos años. Por consiguiente, se pudieron colocar a tipos de interés muy interesantes y en cuantías crecientes, debido a las bajas primas de riesgo.

Gráfico 10. Financiación total a sociedades no financieras, hogares y Administraciones Públicas (deuda pública). Enero 2004 a junio de 2010 (datos mensuales).



Fuente: Banco de España. “Indicadores económicos”³³. Cuadros 8.6, 8.7 y 8.8.

Unidades: en mill. de euros. *PDE: según el Protocolo de déficit excesivo (metodología homologada para presentar la evolución de deuda y déficit públicos a la UE).

El economista y profesor de la Universidad de Nueva York, Nouriel Roubini, lo expresó negro sobre blanco en un artículo de julio de 2010 titulado “Una época de dobles caídas”³⁴:

El desapalancamiento del sector privado apenas ha comenzado. Además, ahora hay un enorme reapalancamiento del sector público en las economías avanzadas, con enormes déficits presupuestarios y una acumulación de deuda pública impulsada por los estabilizadores automáticos, los estímulos fiscales anticíclicos keynesianos y los inmensos costos de la socialización de las pérdidas del sistema financiero.

³³ Enlace Web: <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/indeco.html>.

³⁴ Project Syndicate. 16 de julio de 2010. <http://www.project-syndicate.org/commentary/roubini27/Spanish>.

III. Conclusiones

No entender los fundamentos económicos que están detrás de los convulsos comportamientos de los mercados de deuda pública y bursátiles en mayo de 2010 es no entender la profunda crisis en que se ha sumido España como nación desde 2008.

En 2008 salta la mayor crisis de deuda privada en España en las últimas décadas. Escasamente dos años después, la crisis se trasladaba al Estado, cebándose en las cuentas de una Administración que ni había sido previsora durante el auge ni responsable en esos dos primeros años de recesión, destapando su vulnerabilidad en el marco de la Unión Económica y Monetaria.

1. Ilusión fiscal

Hasta el año 2008, el Estado había vivido en la ilusión fiscal que le confirió tener las cuentas equilibradas, o incluso pequeños superávits. El análisis de cualquier estudio de las cuentas públicas riguroso no debería haber sido entonces sólo si las cifras estaban cuadradas, sino si los niveles de ingresos fiscales, que automáticamente se convertían en un desenfreno de gasto público, serían sostenibles en el tiempo. Es como el deportista profesional de éxito que recibe grandes sumas por su buen hacer durante los años de actividad deportiva sin incurrir en déficits o endeudamiento y con las cuentas *cuadradas*, pero sin ningún ahorro. Al concluir su carrera a los 35 años, se dará cuenta de lo catastrófico de su situación. Así ha vivido el Estado español (y otros muchos) durante los años del auge económico, que se frenaron en seco en 2008.

Si los ingresos públicos eran fruto de una gigantesca burbuja y el gasto público se acompañaba a éstos (ley de Wagner), la losa para el momento en que la economía sucumbiera y, con ella, la recaudación fiscal, sería infranqueable.

2. La ilusión de la deuda. Políticas de estímulo de la demanda

Así llegamos a 2008. El desplome del sector de la construcción y todos aquellos aledaños que dependían de él auguran muy malos años para la economía española. Pero el gobierno tuvo una idea, la de poner en marcha políticas rubricadas por economistas

de reputación mundial como John M. Keynes, Paul Krugman o Joseph Stiglitz. Si los altos cargos del partido en el gobierno o sus asesores no eran suficientemente brillantes, no podían fallar de aferrarse a medidas dictadas por prohombres de la economía que ya habían prescrito recetas para la anterior Gran Depresión o para la actual.

Así es como se toma la determinación de sustituir la demanda privada por estímulos públicos, ya sea mediante el incremento del gasto público para salvar al sector de la construcción e impulsar el gasto en la economía, como sucedió el “Plan-E”, ya sea mediante rescates al otro gran sector azotado por la crisis, el sector financiero, por medio del FAAF, primero, y el FROB, con posterioridad.

Si anticíclicas pretendían infructuosamente ser esas medidas, lo que no deja dudas de su fuerza contracíclica son los estabilizadores automáticos del lado del gasto, como son las prestaciones por desempleo. Con un paro que prácticamente se duplicó en los dos años que van del 2008 al 2010 hasta sobrepasar el 20%, estos compromisos adquiridos por el Estado se dispararon de forma inmisericorde.

El desplome de la actividad se hizo sentir con gran intensidad en la capacidad recaudatoria del Estado, que veía cómo sus ingresos caían en una porción superior a la caída de la renta nacional.

El gobierno español quiso utilizar estos dos años como colchón para que la actividad privada recuperara niveles anteriores, jugándose todo a una carta: incremento de gasto público para ayudar a sectores en declive y no reducción del tamaño del estado que había crecido en los tiempos del *boom*, al tiempo que cruzaba los dedos para que esas medidas surtieran efecto consiguiendo que los ingresos públicos no se resintieran y los gastos sociales (desempleo) no se fueran de las manos. Huelga recordar que esto no sucedió.

Si fue capaz de mantener durante dos años esta lenta agonía fue por la ilusión de la deuda. El Estado pasó a endeudarse a espaldas en vista de que la actividad privada no repuntaba. Lo pudo hacer a bajo coste y sin ser aparentemente preocupante por dos

motivos: la confianza que despertaba en los inversores al partir de niveles de deuda pública bajos de la fase del *boom*, y, en segundo lugar, merced a la huida de inversores y ahorradores del sector privado de la economía hacia estos instrumentos de inversión. La iliquidez y el endeudamiento exacerbados se estaba trasladando, pues, al sector público.

3. Hacia la crisis monetaria

Así es como llegamos a mayo de 2010, en medio de ataques a la deuda pública española y referencias continuas a algo hasta entonces muy poco conocido por la opinión pública: la creciente “prima de riesgo”. Medio mundo civilizado, pendiente de las medidas de austeridad que el entonces gobierno socialista habría de poner en marcha para poner bajo control el desaforado descuadre de las cuentas soberanas.

En el trasfondo, planean entre alemanes y otros miembros de la Unión las incógnitas de qué acreedores se verían más afectados en caso de impago de España o de quiénes costearían futuros rescates a estas naciones. Y aún más en el trasfondo, la seria posibilidad de que si no se tomaban cartas en el asunto rápido, la moneda común, el euro, podría ser objetivo de tormentas monetarias a causa de la imprudencia fiscal de unos países a quienes bautizaron los PIIGS.

IV. Índice de gráficos y tablas

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.- Relación entre la variación anual porcentual del PIB p.m. y los Derechos Reconocidos (ingresos fiscales del Presupuestos del Estado no consolidado), 2003-2007. _____	10
Gráfico 2.- Variación porcentual anual de la recaudación del Impuesto de Sociedades y el Impuesto de Renta de las Personas Físicas, 2003-2007. _____	12
Gráfico 3.- Importancia relativa del IS e IRPF en relación con la recaudación total de Impuestos directos del Presupuesto del Estado no consolidado 2002-2007. _____	13
Gráfico 4.- Evolución de la tasa de actividad y de paro, 2002-2007 (calculado como promedio de los 4 trimestres anuales). _____	14
Gráfico 5.- Déficit de las Administraciones Públicas como porcentaje del PIB, 2008-2010 _____	17
Gráfico 6.- Evolución de la tasa de actividad y de paro 2008-2009 (como promedio de los 4 trimestres anuales). _____	22
Gráfico 7.- Desviación porcentual de Derechos reconocidos (ingresos fiscales) respecto a la previsión de Ingresos de los Presupuestos del Estado (no consolidado), 2002-2009 _____	24
Gráfico 8.- Relación entre la variación anual porcentual del PIB nominal (p.m.) y los Derechos Reconocidos (ingresos fiscales de Presupuestos del Estado no consolidado), 2008-2009. _____	25
Gráfico 9.- Variación porcentual anual del Impuesto de Sociedades y el Impuesto de Renta de las Personas Físicas, 2008-2009. _____	26
Gráfico 10.- Financiación total a sociedades no financieras, hogares y Administraciones Públicas (deuda pública). Enero 2004 a junio de 2010 (datos mensuales). _____	31

V. BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, Fernando; Corona Ramón, Juan Francisco; Díaz Álvarez, Amelia. *Economía Pública*. Ariel Economía. 1ª edición (1997).

Athanassiou, Phoebus. "Withdrawal and expulsion from the EU and EMU. Some reflections". Legal Working Paper Series, nº10, diciembre 2009, Banco Central Europeo.

Bowen, H. R.: "The interpretation of voting in the allocation of economic resources", *Quarterly Journal of Economics* (58: 27-48), 1943.

Buchanan, J. M. y Wagner, R. E. *Déficit del sector público y democracia*, Madrid, Rialp, 1983.

Buchanan, James.

"The political efficiency of general taxation", *National Tax Journal*, dic. 1993.

"Limitaciones constitucionales del poder fiscal del estado", disponible en el libro recopilatorio *El análisis económico de lo político: lecturas sobre la Teoría de la Elección Pública*. Instituto de Estudios Fiscales, 1984, p. 139-172.

De Jasay, Anthony. *The State*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc. (1998).

Higgs, Robert. *Crisis and Leviathan: Critical Episodes in the Growth of American Government*. Oxford University Press, EEUU. 384 págs.

Hayek, F.A.

La teoría monetaria y el ciclo económico. Editorial Espasa-Calpe. 1936. 212 págs.

Hayek, F.A. *Precios y Producción*. Unión Editorial. 174 págs.

Huerta de Soto, Jesús. *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión Editorial, 4ª edición.

Jaén García, Manuel. "La ley de Wagner: un análisis sintético". Instituto de Estudios Fiscales, 2004.

Keynes, J.M. *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*. Mcmillan. Londres. 1936.

McCarthy, Daniel. "Enemy of the State". *The American Conservative*. 9 de mayo de 2005.

Mises, Ludwig. *Teoría del dinero y del crédito*. Unión Editorial. 542 págs.

Rawls, John. *A Theory of Justice*. Belknap Press (Harvard University Press). Edición revisada (1999). 560 págs.

- Richter, Werner. *Bismarck*, G.P. Putnam's Sons, New York (1965). P. 275.
- Roepke, Wilhelm. *A Humane Economy. Philosophical and historical studies*. Vol. 1. (Chicago, 1960).
- Roubini, Nouriel: “Una época de dobles caídas”. Project Syndicate. 16 de julio de 2010.
- Scherman, Harry. *The promises men live by*. Random House. 1938.
- Schumpeter, Joseph A.
Capitalismo, socialismo y democracia. Editorial Aguilar (primera edición en España; 1952).
- “La crisis del Estado Fiscal”, capítulo 3 de *Lecturas de Hacienda Pública*, Juan Francisco Corona (ed.), Ediciones Minerva, Madrid, 1994, pp. 57-76.
- Tullock, Gordon. “The rhetoric and reality of redistribution”, Southern Economic Association. Nov. 1980.

Fuentes de información y estadísticas:

Banco de España (BdE):

Boletín Estadístico.

Boletín Económico.

Indicadores Económicos.

Mercado de Deuda Pública.

Instituto de Estudios Fiscales. “Opiniones y actitudes fiscales de los españoles en 2009” Agosto de 2010. (5ª edición).

Intervención General de la Administración del Estado (IGAE):

“Presupuestos Generales del Estado. Liquidación del Presupuesto”. 2002 a 2008.

“Avance de la Liquidación del Presupuesto de 2009”.

Instituto Nacional de Estadística (INE):

Encuesta de Población Activa.

Estadística del Procedimiento Concursal.

Banco Central Europeo (BCE):

Statistical Pocket Book.

CRISIS ÉTICA

Alejandro Romero Reche, “La representación humorística de los agentes económicas en el relato de la crisis”

Daniel Rodríguez Carreiro, Óscar Rodríguez Carreiro, “Paradigmas y Herejías: Kuhn y Belloc”

Lourdes Miguel, “El derecho natural como elemento de cohesión y respuesta ante los problemas de la crisis actual”

Iuliana Claudia Nae y María Rosario Balaguer Franch, “La crisis financiera y la responsabilidad social corporativa en las entidades financieras española”

José Antonio Calvo Gómez, “La propuesta de Benedicto XVI para una salida ética de la crisis y el desarrollo humano integral”

Manuel Cámara Moral, “Cristianismo y libertad: ¿Conceptos antagónicos, paralelos o complementarios?”

Manuel Hernández Múñiz, “Representar e intervenir (o la economía al alcance de humanistas)”

**LA REPRESENTACIÓN HUMORÍSTICA DE LOS AGENTES ECONÓMICOS
EN EL RELATO DE LA CRISIS**

Alejandro Romero Reche
Profesor. Universidad de Huelva
romeroreche@hotmail.com

RESUMEN

Un elemento clave en las diferentes propuestas ideológicas de explicación de la crisis es la atribución de responsabilidades a los agentes económicos, a menudo con una intención moralizante que suele concretarse en la condena del afán de lucro en el sector privado y la defensa de una virtuosa redistribución solidaria a través del sector público, que habría de superar la crisis poniendo freno a los excesos del capitalismo. Tras una breve revisión histórica de los antecedentes de la representación humorística de los agentes económicos en España y una discusión de los recursos simbólicos del humor político en su aplicación al ámbito económico, el presente trabajo examina, desde una perspectiva de sociología de la cultura, la representación que de dichos agentes se ha venido llevando a cabo entre 2009 y 2011 en el periodismo español de género humorístico. Para ser correctamente interpretado por sus destinatarios, el humor ha de apoyarse sobre consensos culturales subyacentes que le otorgan sentido; el análisis de los mensajes humorísticos puede contribuir a identificar esas premisas comunes, tanto aquellas que pertenecen al código ideológico específico de los distintos medios como las que comparten unos y otros al margen de colores políticos.

PALABRAS CLAVE

Humor, sociología de la cultura, agentes económicos, ideología, capitalismo.

ABSTRACT

A key element in the different ideological proposals for explaining the crisis is the attribution of responsibilities to the economic agents, often with a moralizing intention that is realized in the condemnation of profit motives in the private sector and the defense of a virtuous redistribution through the state, which would overcome the crisis restraining the excesses of capitalism. After a brief historical overview of the precedents in the humorous representation of the economic agents in Spain and a discussion on the symbolic resources of political humour when applied to the economic sphere, this paper examines, from the perspective of sociology of culture, the representation of such agents in Spanish humorous journalism between 2009 and 2011. In order to be correctly interpreted by its recipients, humour must be based on an underlying cultural consensus

which grants its sense; the analysis of humorous messages can contribute to identifying such common premises, both those belonging to the specific ideological code of different publications and those shared by all besides their political orientations.

KEY WORDS

Humour, sociology of culture, economic agents, ideology, capitalism.

“Es verdad que en España ha habido humoristas de derechas, por ejemplo Wenceslao Fernández Flórez o Enrique Jardiel Poncela. Pues bien, lo que ambos publicaban durante la República, cuando gana Franco, que más de derechas no podían ser, se lo prohíben. De manera que el humor, incluso el de los humoristas de derechas, es de izquierdas; yo tengo oído que la idea contraria viene del marxismo”.

Rafael Azcona, en *Memorias de sobremesa*

La cubierta de la última edición en castellano de *La mentalidad anticapitalista* de Mises luce como ilustración una postal, con fecha de 1911, que lleva por título “La pirámide del sistema capitalista” y representa visualmente la estructura sociopolítica propia de dicho sistema: en el nivel más bajo, sosteniendo sobre sus hombros el resto del edificio, los trabajadores (“trabajamos para todos, alimentamos a todos”) y, ascendiendo en la pirámide, las gentes de la buena sociedad sentadas a la mesa en pleno brindis (“comemos por vosotros”), el ejército con las armas enhiestas (“disparamos contra vosotros”), el clero en prédica enardecida (“os engañamos”), políticos y monarcas (“os gobernamos”), hasta llegar a la cúspide, que corona una saca voluminosa marcada con el signo del dólar (“capitalismo”).

Desde antiguo, la sátira se ha empeñado en desvelar el andamiaje oculto del mundo, tal vez con mayor ímpetu a partir de la Ilustración (véase Egido, 1973), que se precia de poner en tela de juicio los ídolos baconianos. De hecho, toda perspectiva ideológica que se construya como antagonista de una pretendida realidad oficial puede y suele participar de dicho modelo de sátira, a menudo parodiando la forma y el contenido de la producción ideológica de su contrario. En su afán iconoclasta, la sátira tampoco ha sido ajena a las teorías de la conspiración: *La isla de los monopantos*, de Quevedo (en *La fortuna con seso y la hora de todos*, 1644), concebida con el propósito inmediato de atacar al Conde-Duque de Olivares, reverbera siglos después de la muerte del destinatario de sus dardos al anticipar en su relato de la conjura internacional de los judíos contra el mundo cristiano buena parte de los *Protocolos de los sabios de Sión*.

Las coincidencias entre la sátira antisemita y la anticapitalista no se limitan a aquellas ocasiones en que ambos ingredientes se han mezclado en el mismo crisol ideológico: desde ambas perspectivas se señala a un grupo, y a sus diversos cómplices necesarios como artífices en la sombra de un orden injusto que subyuga al pueblo, vale decir a la

gente normal. La sátira los desenmascara, exhibe su verdadero rostro quintaesenciado por la hipérbole caricaturesca, y desbroza su discurso hasta dejar al aire las premisas últimas (“os engañamos”).

Irónicamente, esta labor de deconstrucción humorística del discurso pretendidamente hegemónico solo puede ser correctamente interpretada por su público en tanto haya un consenso suficientemente extendido en torno a la concepción que se le opone. En el caso de la sátira antisemita, sus manifestaciones más extremas y minoritarias se apoyan, en primer lugar, en las subculturas de los grupos fanatizados que suscriben su mensaje y, en segundo lugar, sobre prejuicios y creencias difusas en torno a los judíos, de menor radicalismo, arraigadas en la cultura de cuyos márgenes brotan dichas concepciones extremas. Otro tanto puede decirse de la sátira anticapitalista: sus exponentes más radicales responden a la demanda de un público ideológicamente afín, pero hay una base cultural más profunda que se extiende bajo áreas nucleares de la sociedad.

La pregunta, pues, es la siguiente: partiendo de las diferencias ideológicas más o menos superficiales que podemos esperar encontrar en la representación humorística de los agentes económicos por parte de las distintas cabeceras de la prensa española, ¿es posible identificar un sustrato común, un consenso básico sobre el papel que ha correspondido a cada cual en la crisis económica?

1. LA VERDADERA VOZ DEL PUEBLO: HUMOR, CULTURA Y ESTRUCTURA SOCIAL

El humor nos permite caracterizar diversas sociedades al marcar aquellos aspectos de su cultura, y los subgrupos en su seno, que se consideran susceptibles de tratamiento frívolo y aquellos otros que se tienen por intocables. Puesto que el humor funciona sobre la base de ideas y creencias que se dan por compartidas entre el emisor del mensaje humorístico y sus receptores, al dirigir la mirada humorística sobre sí misma una sociedad expresa la visión hegemónica en torno a su estructura social y a los diferentes grupos que la componen.

A efectos del análisis sociológico del discurso, podemos afirmar que el humor, entendido como una forma peculiar de interpretar estímulos, funciona como una

herramienta para “expulsar” al terreno de lo frívolo, de forma temporal o permanente, a personas, instituciones o, hipotéticamente, casi cualquier objeto susceptible de representación discursiva (Romero Reche, 2011). Las reglas de uso del juego humorístico, como es evidente, varían en el tiempo y el espacio, y con ellas la definición de tabúes; así, las regiones de la frivolidad delimitan en negativo el contorno de aquello que cada sociedad tiene por mortalmente serio. Dentro de tales parámetros, de ese consenso ocasionalmente manifiesto pero a menudo implícito, se mueve el discurso humorístico en tanto elemento de construcción de la realidad social. Escribía Purdie (1993), elaborando una concepción de lo humorístico explícitamente foucaultiana, que quien ríe se atribuye a sí mismo la cordura; es decir, la visión ajustada de la realidad. Presume para sí el dominio del discurso, se ubica en el centro de su propia cultura.

Como señala Davies (1998), el humor de todo colectivo humano tiende a apuntar a la periferia, a las posiciones superiores e inferiores de la estructura, desde una concepción compartida de la normalidad. Esa es la concepción que, especialmente cuando no se hace explícita, se transmite a través del humor sin someterla a discusión.

De acuerdo con Davies, hay dos extremos opuestos que se salen de la normalidad de cada grupo y son caricaturizados por ello: los demasiado astutos por un lado y los demasiado estúpidos por otro. Por supuesto, la caricatura no se limita a una atribución de capacidades cognitivas exageradamente superiores o inferiores a la media: hay un componente moral que, ya desde la *Poética* de Aristóteles, se considera relevante para determinar la intención humorística. Es decir, implican valoraciones sobre las recompensas o castigos que cada grupo merece obtener como contrapartida a las conductas derivadas de sus atributos característicos.

Aunque no sin ciertas cautelas teóricas (Davies, 2011), el modelo es aplicable a toda estructura de grupos sociales, desde la concepción manifiestamente vertical de un sistema de clases basado en planteamientos vagamente marxistas a la visión más compleja del entramado de roles interdependientes de una sociedad. Al caricaturizar a los distintos agentes económicos en su versión cómica del relato de la crisis, los humoristas reparten culpas y excusas de acuerdo con el criterio propio del segmento social al que se dirigen, que a su vez tiende a plantearse como central en la sociedad (bien por el carácter objetivamente generalista del medio correspondiente, o bien, en el

caso de medios más minoritarios por especialización ideológica, porque se arroguen la representación de los genuinos intereses de la mayoría de la población, alienada tal vez por la falsa conciencia).

2. RETRATO DE UN SEÑOR CON CIGARRO PURO: GENEALOGÍA DE LA CARICATURA

Humor y estereotipia comparten, desde una perspectiva sistémica, idéntica función de reducción de la complejidad del entorno (o del entorno inmediato que para cada uno de los subsistemas conforman el resto de componentes del sistema con los que debe relacionarse). Podemos entenderlos como mapas cognitivos que simplifican la realidad y todos sus matices para reducirla a términos operativos y abarcables, introduciendo además un elemento de distorsión ideológica, pues obviamente no se trata de síntesis asépticas (Jost & Major, 2001).

La emergencia del humor gráfico en prensa está vinculada, por un lado, a la concepción del periodismo como censor vigilante de las instituciones y los asuntos públicos y a la representación de los conflictos sociopolíticos propios de sociedades inmersas en profundos procesos de transformación. En el desarrollo de recursos expresivos y simbólicos hay una convergencia con la ilustración comercial y la propaganda política. El proceso de definición de estereotipos reconocibles pasa, en primer lugar, por la identificación textual de las imágenes; la rúbrica “capitalismo”, por ejemplo, se puede superponer a una saca de dinero, a un cerdo inmenso o a cualquier depredador voraz. Descendiendo desde el mundo más abstracto de los conceptos, lo mismo ocurre con los personajes que representan a colectivos: el patrono, el obrero, el cura, el funcionario. Del mismo modo que se caricaturizan los rasgos de individuos concretos para hacerlos inmediatamente identificables (y risibles), se procede con los atributos asociados a colectivos. Como es sabido, el patrono/capitalista/empresario se parapeta tras un cigarro puro y su voluminosa barriga a duras penas contenida por el chaleco. Así como las nociones de lucha de clases derivadas del marxismo y los primeros socialismos siguen condicionando el debate ideológico casi dos siglos después del nacimiento del propio Marx, las representaciones simbólicas de dichas nociones en el humor gráfico se pueden seguir localizando en las viñetas de *Público*, pero también en las de *ABC*. Forman parte

del lenguaje heredado de la tradición del humor gráfico y tienden a aparecer, como unidades básicas del discurso, con independencia del mensaje ideológico que se quiera articular a partir de ellas.

En España, el humor gráfico durante el siglo XX está profundamente marcado por el conflicto social que produce la guerra civil y los cuarenta años de dictadura. A efectos analíticos podemos distinguir seis etapas: 1) Primeras décadas: las publicaciones especializadas oscilan entre el humor más o menos ingenuo, la vanguardia y el chiste picante. Hay también chistes racistas y humor partisano. Aunque no se trata de humor gráfico, vale la pena destacar la sección *El negociado de incobrables* que escribe K-Hito para la revista *Gutiérrez*, brillante sátira de la laberíntica burocracia estatal y su retórica (Rodríguez de la Flor, 1990). 2) Guerra civil: propaganda visual convencional, humor surrealista. La revista del bando franquista, *La ametralladora*, dirigida por Miguel Mihura, presta sus páginas a ambas vertientes. 3) Franquismo temprano (1939-1954): durante la autarquía, prevalece en el humor gráfico español el humor blanco y surrealista de Mihura y la llamada “otra generación del 27”. De hecho, la revista por excelencia del humor español del siglo XX, *La codorniz*, nace de los restos de *La ametralladora*. Continúan los juegos formales de la vanguardia de los años veinte y la sátira, cuando la hay, se dirige a las costumbres del siglo XIX o a otros regímenes. Podemos tomar dos colaboraciones de Mihura y Tono como ejemplos del tratamiento que se da a asuntos políticos y económicos: el libro *María de la Hoz*, sátira anticomunista, y la comedia *Ni pobre ni rico sino todo lo contrario*, que plantea una visión lírica de las relaciones económicas ajena a todo conflicto social: el protagonista renuncia a su fortuna y amasa otra superior al montar una empresa de vagabundos. 4) Años 60: junto a otros desarrollos políticos e institucionales que conducen a una relativa apertura del régimen, la ley de prensa de 1966 relaja la censura, lo cual da salida a un cierto enfoque oblicuo de la crítica social. Por ejemplo, el humor negro con protagonistas mutilados refleja las consecuencias de la guerra civil sin mencionarlas directamente. La sátira, cuando tiene un alcance superior al puramente local, se apoya en el equívoco y los significados implícitos; los chistes más populares de *La codorniz* son leyendas urbanas que jamás llegaron a publicarse. 5) Años 70: la recesión económica, las divisiones internas y la creciente debilidad del régimen propician una sátira más explícita. *La codorniz* es desbancada por revistas más atrevidas como *Hermano Lobo*. 6) Años 80 y 90: a la consolidación de la democracia le sigue un cierto desencanto agravado por los casos de corrupción. La sátira humorística cede su espacio

a las acusaciones explícitas del periodismo de investigación. El humor gráfico deviene escéptico y postmoderno: se señalan problemas sin proponer soluciones y, a la manera del individualismo tocquevilleano, el desencanto respecto a los asuntos públicos lleva a un repliegue en la vida cotidiana a través del humor costumbrista.

La representación de los agentes económicos fluctúa de acuerdo con la evolución del humor político y la sociedad española. Si el humor blanco del franquismo temprano se ausenta de la realidad inmediata, refugiándose en la fantasía o en un pasado artificioso, donde ricos y pobres son figuras abstractas que interactúan con una lógica surrealista, deliberadamente infantil tanto por el criterio estético de los humoristas como por los condicionantes políticos del régimen, el regreso a la realidad en la segunda mitad de los 50 y los 60, con la apertura y el desarrollo, refleja tanto el peso creciente en la actividad económica de las familias del consumo más allá de la mera subsistencia, como la alianza más o menos forzosa de las empresas con el poder político.

Estos vendrán a ser los personajes principales y sus papeles en la representación humorística de la realidad económica española: las familias, en su doble papel de consumidoras y proveedoras de mano de obra, estafadas en ambos casos por las empresas que capitanean orondos plutócratas favorecidos por un poder político que es, en última instancia, responsable de todo. Posteriormente, en democracia, se diversificará dicho poder político con la aparición de los partidos y sus líderes, y entrarán en escena otros actores como los sindicatos. La función de cada uno de estos nuevos elementos será diferente según la línea editorial de cada medio pero la trama original protagonizada por familias, empresas y Estado se mantendrá significativamente estable.

3. “LA CRISIS ESTÁ SIENDO UN ÉXITO”: DRAMATIS PERSONAE DEL RELATO HUMORÍSTICO DE LA CATÁSTROFE

El humor de actualidad, en particular el que aborda asuntos políticos y económicos, debe responder a dos estados básicos: la cotidianeidad del orden de cosas, es decir, *business as usual* (los políticos mienten, la televisión atonta, los consumidores son estafados), y los cambios significativos en dicho orden de cosas, como revoluciones, relevos en el gobierno o crisis económicas, que cobran sentido al enmarcarlos en un relato donde entran en juego las acciones de diversos personajes e instancias, entre los

cuales se señala a los responsables (o, con mayor frecuencia, a los culpables) de la transformación. Los humoristas construyen su discurso a partir de varios tipos de condicionantes, de entre los cuales nos interesan especialmente la línea editorial del medio para el que trabajan y su orientación ideológica, los grandes consensos culturales que subyacen bajo las distintas ideologías (producto, entre otras cosas, de la experiencia histórica de cada sociedad), y el bagaje iconográfico de su disciplina artística, con los sesgos valorativos que pueda llevar incorporados.

Para caracterizar el papel que el humor gráfico español ha adjudicado a los distintos agentes económicos en su narración en tiempo real de la crisis económica, se ha procedido al análisis de contenido de las viñetas de actualidad publicadas entre enero de 2009 y agosto de 2011 en la única publicación española especializada en humor que se ha publicado ininterrumpidamente en dicho lapso, *El Jueves*, y en las siguientes cabeceras generalistas: *Público*, *El País*, *El Mundo*, *ABC* y *La Razón*. Numerosas viñetas han quedado fuera de la muestra por tratar de temas políticos ajenos a lo estrictamente económico y, en el caso de *El Jueves*, al limitar el estudio a las viñetas de actualidad no se ha estimado el tratamiento que ciertamente se ha dado al tema en otras secciones de la revista, como las páginas dedicadas a distintos personajes (desde *Martínez el Facha* a *La Parejita*, S.A.). Aunque habría que comprobarlo, cabe aventurar que la actualidad económica se ha hecho más presente en las viñetas a partir de la quiebra de Lehman Brothers.

- *La “gente normal”*: ciudadanos y consumidores

El quimérico ciudadano medio desempeña distintas funciones dentro del sistema económico tal como lo reconstruyen los humoristas. Es empleado por cuenta ajena o esforzado autónomo al frente de una empresa unipersonal: trabajador, en definitiva. Es igualmente consumidor, con su familia, de los bienes y servicios que ofertan las empresas. Y es, por último, votante de los responsables políticos que regulan el sistema económico.

Con respecto a este personaje, la mayor diferencia que se puede observar entre las distintas cabeceras es su caracterización. Los medios de izquierdas (*El Jueves* y *Público*, cuyos humoristas gráficos, de hecho, formaban parte de la plantilla de *El Jueves*) han sido más propensos a representar a la clase obrera “tradicional” (identificable por el

mono de trabajo o, en el caso de las viñetas de Manel Fontdevila, por el casco y la camiseta sin mangas, configurando un personaje recurrente) y a establecer una distinción entre el ciudadano “normal” votante de izquierdas y el conservador de clase alta votante de derechas (merece mención especial el votante de derechas de clase baja, que encaja perfectamente en el arquetipo de “estúpido” de acuerdo con el esquema de Davies). En los medios de derechas suelen ser menos visibles los signos de clase social y, como en el caso de los medios de izquierdas, cuando aparece el votante de la opción electoral contraria a la línea del periódico, es para ser puesto en evidencia, ya sea directamente o por medio de otro personaje que reduzca al absurdo sus razones y que represente, este sí, a la “gente normal”, el sentido común de los lectores del periódico.

No obstante, junto a la apología de la modalidad de ciudadano medio con que se identifica a los lectores (el ciudadano medio que vota las siglas correctas), las distintas cabeceras también comparten la censura de un vicio propio de la gente normal, el consumismo, que a menudo aparece como contrapartida necesaria de un vicio complementario por parte de quienes les ofrecen todos esos bienes y servicios: el afán de lucro. Significativamente, la crítica del consumismo se matiza (sobre todo en *Público* y *El Jueves*) en la parodia del relato explicativo de la crisis que se atribuye a la derecha: la acusación a esa misma “gente normal” de “haber vivido por encima de sus posibilidades”. Cuando se trata de contrarrestar tal relato, los hábitos y expectativas de consumo del ciudadano medio se entienden como necesarios y razonablemente ajustados a las circunstancias.

- *Las empresas*

Hay diferencia en el tratamiento de las empresas según sus dimensiones; cuanto más pequeñas, más próximos están los empresarios a esa “normalidad” con que se identifica a los lectores. En cualquier caso, el empresario como personaje está más presente en las viñetas de los medios de izquierdas, y su representación se ajusta más al estereotipo clásico, lo cual es congruente con su opción ideológica (aunque queda fuera de la muestra, es muy reseñable la viñeta con que Manel Fontdevila despide desde la edición digital la edición impresa de *Público*: una parodia de la *Muerte de un miliciano* de Capa donde quien cae es un periodista, para regocijo de un obispo, un neonazi y el sólito y obeso señor de negro). En los periódicos de derechas, la representación de la empresa tiende a ser más impersonal, incidiendo ante todo en esa crítica del afán de lucro como

vicio, más próxima a la moral cristiana que a concepciones de justicia social (véase Escohotado, 2008).

- Los interlocutores sociales: patronal y sindicatos

Como cabía anticipar, los líderes de la patronal aparecen mucho más en las viñetas de los medios de izquierdas (Díaz Ferrán ha sido un personaje recurrente en *Público*) y los líderes sindicales en las de los medios de derechas, desempeñando cada cual la función de antagonista que se les presume. Los relatos asociados a unos y otros son, irónicamente, complementarios: los medios de izquierdas presentan a los líderes de la patronal como agentes perversos que intentan dictar la política económica del gobierno, y a menudo lo consiguen, y los medios de derechas presentan a los líderes sindicales como actores serviles que convocan manifestaciones y revueltas allí donde no gobierna la izquierda y que, además, viven muy bien a costa de los verdaderos trabajadores a los que dicen representar (cuando, en realidad, forman parte de la oligarquía que se levanta sobre el ideario de la igualdad). Ha de señalarse, no obstante, que los líderes sindicales también han sido caricaturizados en los medios de izquierdas (una vez más, fundamentalmente en *Público* y *El Jueves*), no sin virulencia, cuando han dado respuestas tibias, a juicio de los caricaturistas, a políticas del gobierno socialista que no se consideraban congruentes con su ideología.

- El Estado y sus gestores: políticos y funcionarios

En el apartado de siglas políticas es donde se perciben con mayor nitidez las divergencias entre las líneas editoriales de las cabeceras. De nuevo, como en el caso de patronal y sindicatos, y comprensiblemente al tratarse de caricaturas que tienden a apoyarse antes en el ataque que en la defensa, cada periódico tiende a retratar con mayor frecuencia a su opuesto ideológico. No obstante, el expresidente del gobierno y el entonces líder de la oposición aparecen en todos, con notables diferencias en su caracterización. El expresidente Zapatero, en las viñetas de los medios de derechas, aparece como un personaje mendaz, mediocre, ajeno a la realidad y, a menudo, con un cierto aire maligno (sus rasgos físicos, en particular las cejas, permiten introducir ese matiz, como puede verse, en especial, en las viñetas de MartínMorales; ese mismo rasgo, en los medios de izquierdas, suele aparecer más bien como un gesto de sorpresa perenne). En los de izquierdas, es un político bienintencionado y un tanto ingenuo que, con el tiempo, forzado por Bruselas (es decir, fundamentalmente por Sarkozy y Merkel)

va traicionando sus propios ideales mientras intenta convencer a sus votantes, e incluso a sí mismo, de que los protege en su esencia. Mariano Rajoy, en esos mismos medios, es poco más que un títere de los intereses empresariales, la Iglesia, y el expresidente Aznar (que continúa apareciendo en las viñetas con cierta asiduidad), que se pone en ridículo con su discurso añejo y una apariencia bobalicona (tal vez habría que medir el progresivo crecimiento del belfo de Rajoy en las viñetas de Bernardo Vergara). En los medios de derechas, aunque se le ha caricaturizado en numerosas ocasiones con motivo de otras cuestiones políticas de diversa índole para criticar las que se han percibido como tibiezas, ha aparecido escasamente en viñetas alusivas a la crisis económica.

En cuanto a los empleados públicos, se ha observado una cierta ambivalencia, al alternarse la crítica a la proverbial ineficiencia funcionarial con, en el caso de los medios de izquierdas, su consideración como trabajadores que ven sus derechos colectivos socavados por las políticas neoliberales.

- Los mercados

La proliferación de información económica en los medios generalistas ha conducido a la personificación humorística de conceptos como “la prima de riesgo” o “los mercados”. En el caso de los mercados, el juego irónico, especialmente en los medios de izquierdas, parece girar en torno a quiénes o qué puedan ser esos mercados. A menudo, y en dichos medios, tras la rúbrica se oculta la clásica oligarquía de la ortodoxia marxista, ocasionalmente combinada con la derecha tradicional española.

4. CONCLUSIONES

El análisis de contenido de la muestra recogida arroja una serie de elementos comunes, por un lado, a los medios de signo ideológico afín, que coinciden en la condena específica de determinados agentes (sindicalistas, políticos de izquierda o de derecha, gobierno u oposición, etc.), y por otro a todos los medios, que pese a sus discrepancias, participan de una misma “mentalidad anticapitalista” general que interpreta la crisis ética en términos de egoísmo y avaricia de agentes específicos en detrimento del bien común, cuyo fundamento cultural se encontraría en una difusa concepción de los derechos y responsabilidades del individuo (véase Rothbard, 2009, y Palmer, 2009) en clave colectiva.

De acuerdo con ello, la política económica de los contrarios es la causa de todos los problemas, y la política económica de los nuestros los resolverá; sean quienes sean los contrarios y los nuestros, la política es al mismo tiempo el problema y la solución. En otras palabras, el curso de la sociedad empieza y acaba en el Estado, que, como apuntaba De Jasay (1993), se justifica a sí mismo en su lógica expansiva.

Si este relato humorístico de la crisis responde a un consenso cultural extendido, hemos de creer que buena parte de la población (o, siquiera, del sector menguante de la misma que lee periódicos) suscribe sus líneas maestras. Mises (2011), en un ejercicio un tanto contradictorio de esa sociología del conocimiento a la que tan reticentes eran los economistas austríacos, explicaba la mentalidad anticapitalista, entre otros factores, por la posición relativa de los intelectuales dentro de la estructura de las sociedades meritocráticas. ¿Estamos ante un sesgo ideológico de los humoristas, que también han buscado el reconocimiento y la respetabilidad a través de las instituciones culturales del Estado (Romero Reche, 2011)? ¿O se trata tal vez de una tendencia ideológica generalizada por la estructura institucional de la sociedad española?

Sea como fuere, en dicho relato se aprecia también un descrédito común de los representantes más visibles del Estado que podría indicar una mayor receptividad a

relatos alternativos y, junto a tantos otros indicios, parece confirmar una crisis de legitimidad. Queda por ver si ésta se resolverá con una reemergencia de los valores de la sociedad civil (Larrivee, 2011), o con la forja de estructuras estatales de mayor rigidez (Hayek, 2008), promovida por ofertas ideológicas populistas igualmente compatibles con este relato humorístico de la crisis.

BIBLIOGRAFÍA

- Davies, Christie (1998): *Jokes and their Relation to Society*, Berlín: Mouton de Gruyter
- Davies, Christie (2011): *Jokes and Targets*, Indiana University Press
- Egido, Teófanos (1973): *Sátiras políticas de la España moderna*, Madrid: Alianza Editorial
- Escohotado, Antonio (2008): *Los enemigos del comercio, tomo 1*, Madrid: Espasa-Calpe
- Hayek, Friedrich A. (2008) *Los fundamentos de la libertad*, Madrid: Unión Editorial
- Jasay, Anthony de (1993): *El Estado. La lógica del poder político*, Madrid: Alianza
- Jost, John T. & Brenda Major (ed.) (2001): *The Psychology of Legitimacy: Emerging Perspectives on Ideology, Justice and Intergroup Relations*, Cambridge: Cambridge University Press
- Larrivee, John (2011): “It’s Not the Markets, It’s the Morals: How Excessively Blaming Markets Undermines Civil Society”, en Thomas E. Woods Jr. (ed.) (2011) *Back on the Road to Serfdom*, Intercollegiate Studies Institute
- Mises, Ludwig von (2011): *La mentalidad anticapitalista*, Madrid: Unión Editorial
- Palmer, Tom G. (2009): *Realizing Freedom: Libertarian Theory, History and Practice*, Washington: Cato Institute
- Purdie, Susan (1992): *Comedy: the Mastery of Discourse*, University of Toronto Press
- Rodríguez de la Flor, José Luis (ed.) (1990): *El negociado de incobrables (La vanguardia del humor español en los años veinte)*, Madrid: Ediciones de la Torre
- Romero Reche, Alejandro (2011): *El humor en la sociología posmoderna. Una perspectiva desde la sociología del conocimiento*, Madrid: Fundamentos
- Rothbard, Murray N. (2009): *La ética de la libertad*, Madrid: Unión Editorial

PARADIGMAS Y HEREJÍAS: KUHN Y BELLOC

Daniel Rodríguez Carreiro
Universidad de Santiago de Compostela
supercarreiro@hotmail.com

Oscar Rodríguez Carreiro
Universidad de Santiago de Compostela
o.r.carreiro@hotmail.com

RESUMEN

Tanto la actual crisis económica como las medidas que intentan paliar sus efectos parten de dos paradigmas económicos dominantes: el neoclásico y el keynesiano.

La popularidad del concepto de paradigma proviene de la obra de Kuhn. Pretendemos analizar ciertos problemas asociados al mismo: su nihilismo metodológico, la confusión entre lo descriptivo y lo normativo o la tendencia al aumento del intervencionismo derivada de los dos problemas anteriores.

Mises elaboró, dentro del paradigma causal-realista, la teoría de la acción humana que nos da un conocimiento real sobre los fenómenos económicos. Gracias a ello contamos con una base objetiva con la que afirmar la superioridad de un paradigma.

Finalmente, afirmamos que la obra de Kuhn se complementa con la idea de herejía de Hillarie Belloc: la dislocación de una estructura completa y autosostenida mediante la negación de una de sus partes esenciales.

No es necesaria la búsqueda de nuevos paradigmas sino el retorno al enfoque causal-realista propio de la escuela austríaca.

PALABRAS CLAVE

Paradigma, herejía, acumulación de conocimiento, causal-realista, superioridad de un paradigma.

ABSTRACT

The present economic crises as well as the measures that try to mitigate its effects come from two dominant economic paradigms: the neoclassical and the keynesian.

The popularity of the concept of paradigm has as its source the work of Kuhn. We seek to analyze some problems associated with this work: its methodological nihilism, the confusion between the descriptive and the normative and the tendency towards the increase of interventionism as a by-product of the preceding problems.

Mises developed, within the causal-realistic paradigm, the theory of human action which offers a real knowledge about economic phenomena. With this objective ground we can state the superiority of a certain paradigm. Finally, we assert that Kuhn's work should be complemented with Belloc's idea of heresy: the dislocation of a self-sustained and autonomous structure by the negation of one of its essential parts.

There is no need for the searching of new paradigms but the return to the causal-realistic approach of the Austrian School.

KEY WORDS

Paradigm, heresy, the growth of knowledge, causal-realistic, superiority of a paradigm.

EL CONCEPTO DE PARADIGMA DE KUHN

Puede que “paradigma” sea una de las palabras de mayor uso en los debates metodológicos actuales. Es evidente que el éxito y la fama de esta palabra se debe a la obra de Kuhn “La estructura de las revoluciones científicas”¹.

De este trabajo se deduce, según Kuhn, que los factores que convierten a una teoría o especialidad concretas en científicas no proceden de un correcto análisis epistemológico del que se deriva una metodología, sino que son principalmente históricos y sociológicos. De acuerdo con Kuhn, la historia de la ciencia se encuentra marcada por largos periodos estables de lo que llama "ciencia normal" que se ven interrumpidos por cambios bruscos de una teoría a otra sin ninguna posibilidad de comunicación entre ellas (excepto la capacidad de persuasión de los científicos defensores de dichas teorías). A estas bruscas interrupciones, Kuhn las llama "revoluciones científicas". La ciencia normal se inicia siempre con algún logro, el surgimiento de una teoría que explica, por primera vez en la historia del área, algún hecho o evento. Es un período en que la actividad científica se dedica a la resolución de acertijos o enigmas concretos y específicos que se encuentran implícitos en el propio paradigma². Los períodos de investigación científica normal se caracterizan también por sus marcadas tendencias conservadoras³, los investigadores no están tan incentivados por su originalidad como por su lealtad al trabajo de confirmación de la teoría o "paradigma" dominante. Esta tendencia conservadora se manifiesta en la resistencia a cualquier manifestación externa y contraria al paradigma dominante. Esta característica, según Kuhn se origina con el entrenamiento científico que prepara a los estudiantes para el manejo y aplicación de un solo paradigma científico. Los logros de una teoría integrada al paradigma dominante en períodos de ciencia normal son acumulados e integrados en los libros de texto que se utilizan para entrenar a las nuevas generaciones de científicos en los problemas y soluciones legítimos del paradigma.

La característica más importante de la ciencia normal es la existencia de un "paradigma". Kuhn distingue dos significados principales de paradigma⁴ (tras la crítica

¹ Kuhn (2004).

² Kuhn (2004:70)

³ Kuhn (2004:53)

⁴ Kuhn (2004:279)

realizada por Margaret Masterman⁵ que encontró más de 20 significados distintos de la palabra en la primera elaboración de Kuhn). Por un lado, el paradigma debe ser concebido como un logro, es decir, como una forma nueva y aceptada de resolver un problema en la ciencia, que más tarde es utilizada como modelo para la investigación y la formación de una teoría. Por otra parte, el paradigma es una serie de valores compartidos, un conjunto de métodos, reglas y generalizaciones utilizadas conjuntamente por aquellos entrenados para realizar el trabajo científico de investigación. Kuhn utilizó el término "matriz interdisciplinaria" que, además de incluir la noción de paradigma, se refiere al grupo de científicos como la unidad social que reconoce y comparte un logro paradigmático, que escribe y selecciona los libros de texto, proporciona entrenamiento y grados académicos y conduce investigación para la resolución de enigmas y acertijos.

De acuerdo con Kuhn, el cambio de un paradigma por otro, a través de una revolución, no tiene lugar debido a que el nuevo paradigma responda mejor a las preguntas que el viejo. Lo que ocurre es que la teoría antigua se muestra cada vez más incapaz de resolver las anomalías que se le presentan por lo que la comunidad de científicos la abandona por otra⁶. Las revoluciones ocurren porque un nuevo logro o paradigma presenta nuevas formas de ver las cosas, creando con ello nuevos métodos de análisis y nuevos problemas a qué dedicarse⁷. En la mayoría de los casos, las teorías y problemas anteriores son olvidados o guardados como reliquias históricas.

Dado que diferentes paradigmas se enfocan y parten de diferentes problemas y presupuestos, no existe una medida común de su éxito que permita evaluarlos o compararlos unos con otros. A esta característica de los paradigmas, Kuhn la llama "inconmensurabilidad"⁸. Es debido a esta característica, la carencia de conceptos con significado común entre teorías, que la transición de un paradigma a otro ocurre de una manera radical y repentina. No existe forma de demostrar en el debate la superioridad de un paradigma sobre otro, por lo que la única forma posible de transición es mediante la persuasión.

⁵ Masterman (1999)

⁶ Kuhn (2004:128)

⁷ Kuhn (2004:139)

⁸ Kuhn (2004:302)

En cuanto a la toma de decisiones por parte de la comunidad científica, como la transición de un paradigma a otro, Kuhn pone el énfasis en los valores compartidos por dicha comunidad. Es escéptico con la influencia que pudiera tener la racionalidad epistemológica a la hora de explicar el cambio científico y se muestra crítico con la idea de progreso, prefiriendo hablar de “cambio científico”.

Problemas de la filosofía de la ciencia de Kuhn

Consideramos que el trabajo de Kuhn sería una adecuada representación histórica de la evolución de la ciencia. Gracias a él tendríamos un antídoto contra lo que Rothbard llamaba la “interpretación whig de la historia de la ciencia”⁹: la idea de un progreso continuo en el que grandes figuras del pensamiento hacen avanzar el conocimiento a paso gradual e irreversible. Pero lamentablemente, la obra de Kuhn no pretende ser simplemente un trabajo histórico, sino que también tiene un componente normativo. El problema es que ambos elementos, el descriptivo y el normativo se encuentran entremezclados, lo que produjo numerosas confusiones en torno a la obra de Kuhn.

Esta mezcla de los componentes descriptivos y normativos no es casual, sino una elaboración consciente que tiene su origen en el nihilismo metodológico y la aversión a la racionalidad epistemológica de Kuhn. David Stove¹⁰ demostró que esta confusión consciente aparece por primera vez en la obra de Karl Popper, la mayor influencia tanto de Kuhn como de los otros dos principales filósofos irracionistas de la ciencia: Lakatos y Feyerabend. Ciertamente, como el propio Stove afirma, sólo Feyerabend aceptaría gustoso el título de irracionista. Sin embargo, todos estos autores niegan la existencia de razón alguna para creer en la validez de cualquier teoría científica y se oponen a la idea de acumulación del conocimiento. La forma en que logran disimular su irracionismo es mediante dos trucos literarios: la neutralización de palabras de éxito y el sabotaje de las expresiones lógicas.

Por palabras de éxito, Stove se refiere a aquellas palabras que implican la obtención de un logro cognitivo¹¹, palabras como “conocimiento”, “descubrimiento”, “hechos”, “explicación”, “verificación”, “solución”, etc. Kuhn, al igual que los otros autores mencionados, necesariamente tiene que utilizar estas palabras dado que su tema de

⁹ Rothbard (1999:24)

¹⁰ Stove (2011)

¹¹ Stove (2011:27)

estudio es la filosofía de la ciencia. Pero cuando las usa, en numerosas ocasiones procura neutralizar la implicación de éxito (de logro cognitivo) que éstas palabras tienen. Una de las formas de neutralización es el uso de las comillas, artificio que Kuhn emplea en contadas ocasiones¹². Otra manera es la de usar una palabra de éxito como si en realidad no tuviera esa implicación de logro cognitivo en su sentido cotidiano. Por ejemplo, hablando sobre el conocimiento, Kuhn afirma que cuando un paradigma sustituye a otro, un nuevo tipo de conocimiento reemplaza a otro tipo distinto de conocimiento incompatible con el primero¹³. Pero como bien dice Stove, la palabra conocimiento implica verdad, y las verdades no pueden ser incompatibles entre sí. Lo que Kuhn hace es neutralizar en la palabra conocimiento la implicación de verdad y de logro cognitivo. Como consecuencia de la neutralización de las palabras de éxito, se produce la necesaria neutralización de aquellas palabras que implican fracaso, como “error”, “refutación”, “falsación”, etc. El objetivo de este uso incorrecto del lenguaje es erradicar la confianza en el éxito científico y en la posibilidad de la acumulación de conocimiento.

El otro artificio literario utilizado por Kuhn es lo que Stove llama el sabotaje de las expresiones lógicas¹⁴. Una afirmación lógica es aquella que dice algo sobre cuál es la relación lógica entre ciertas proposiciones. La frase en virtud de la cual queda implícita esta relación es una proposición lógica. El sabotaje se realiza mediante el uso de expresiones lógicas para dar la impresión de que se está realizando una afirmación lógica pero sin decir nada en realidad sobre las relaciones lógicas de dos proposiciones. Se generan así lo que Stove llama “ghost-logical statements”. Una de las formas de conseguir este tipo de afirmaciones, la más utilizada por Kuhn, es insertar una afirmación lógica en un contexto epistémico. Un ejemplo tipo sería, en lugar de decir “P supone Q”, decir “P supone Q de acuerdo con la mayor parte de los lógicos antiguos, medievales y modernos”. Ésta última afirmación no dice nada realmente de la relación lógica entre P y Q, es simplemente una afirmación de historia de la lógica, sin embargo, produce la impresión de que se ha realizado una afirmación de la relación lógica de dos proposiciones. El contexto “de acuerdo con la mayor parte de los lógicos...” sabotea la expresión lógica “supone”. Los “ghost-logical statements” son

¹² Como ejemplo ver Kuhn (2004:299)

¹³ Stove (2011:35)

¹⁴ Stove (2011:51-90)

virtualmente inmunes tanto a la crítica lógica como a la histórica. Si se demuestra lógicamente que P no supone Q, siempre se puede decir que era un argumento histórico, y la tarea de criticar históricamente dicho argumento implicaría un enorme trabajo, que debería llevarse de nuevo a cabo con cada nueva expresión sabotada. Este artificio permite a Kuhn realizar afirmaciones sobre las relaciones entre proposiciones científicas que parecen ser afirmaciones lógicas y, sin embargo, son absolutamente inmunes a la crítica lógica.

Otra forma de sabotaje es insertar una expresión lógica en un contexto volicional, lo que convierte a la relación lógica en un objeto de la voluntad, por ejemplo, cuando asume la tesis de Lakatos de que son los científicos los que deben decidir cuáles afirmaciones hacer infalsables por *fiat* y cuáles no¹⁵. Así se implica que, en algunos casos al menos, la relación lógica entre proposiciones puede ser escogida o realizada a voluntad. El resultado es la creencia de que los científicos, en virtud de su conocimiento o voluntad, tienen una autoridad especial en relación con las afirmaciones lógicas, y que no hay una autoridad superior independiente a ellos. Por tanto, si se cumplen los requisitos sociológicos e históricos que Kuhn define, cualquier afirmación es científica, y no se puede determinar la superioridad de unas respecto a otras. Simplemente pertenecen a distintos paradigmas.

Por medio de la neutralización de las palabras de éxito y del sabotaje de las expresiones lógicas, Kuhn logra enmascarar su filosofía irracionalista, que sugiere que no hay paradigmas superiores a otros, que no existe la acumulación del conocimiento y, por extensión, que no existe el conocimiento.

En cuanto a la aplicación de la filosofía de la ciencia de Kuhn a las ciencias sociales, hubo ciertos aspectos que no fueron completamente entendidos. Para Kuhn la fase en la que muchos paradigmas se encuentran en conflicto es una fase precientífica¹⁶, no pertenece a la “ciencia normal” en la que predomina absolutamente un paradigma, ni a la “ciencia revolucionaria”, en la que un paradigma es sustituido por otro. Sin embargo, para Kuhn es la situación usual en el campo de las ciencias sociales¹⁷. Numerosos

¹⁵ Kuhn (1999:238)

¹⁶ Kuhn (2004:38)

¹⁷ Kuhn (2004:13)

autores de éstas creen que la adquisición de un paradigma es requisito suficiente para convertir una disciplina en científica, sin importar que sea el único o no. De ello se deriva, de manera natural, a la búsqueda del paradigma perdido: la creencia en que se puede salir de una situación de crisis disciplinaria por medio de la obtención de un paradigma, independientemente de en qué consista éste. La mezcla entre los elementos descriptivos y normativos llega así a su máxima confusión, creyéndose que si se sigue la descripción de Kuhn y se cuenta con los factores históricos y sociológicos a los que éste se refiere, se producirán los resultados deseados. Es decir, si queremos ser científicos necesitamos un paradigma; encontremos el paradigma, y seremos científicos.

Otro problema asociado es que, dado que todos los paradigmas tienen un mismo estatuto epistemológico y que no existen criterios para considerar unos superiores a otros, los factores sociológicos a los que Kuhn se refiere quedan fácilmente sometidos a la intervención del poder establecido. La filosofía de Kuhn no deja de ser un tipo de escepticismo o relativismo y, como bien dice Rothbard hablando de Montaigne: “el escéptico no cuenta con una base sólida para defender su propia libertad y la de los demás contra las agresiones externas”¹⁸. Dado que es el Estado el que controla la mayor parte del aparato institucional en el que se desarrolla la ciencia, sin criterios epistemológicos que permitan demostrar la superioridad de unos paradigmas sobre otros, es lo más probable que la asunción de un paradigma determinado se vea influida por el Estado. Casualmente, los últimos paradigmas dominantes en la ciencia económica fueron aquellos que más insistían en la necesidad de la vigilancia e intervención estatal.

Un ejemplo de los extremos más ridículos y peligrosos a los que se puede llegar lo tenemos en las recomendaciones del informe de Naciones Unidas de Abril de 2012 sobre la felicidad y el bienestar¹⁹. Este informe afirma que el paradigma económico actual está demasiado centrado en la producción de bienes y servicios y propone, a partir de su definición de un nuevo paradigma, que los gobiernos se impliquen, entre otras cosas en: el desarrollo de sistemas de medida de la felicidad; la promoción de la felicidad y el bienestar por medio de políticas laborales activas; la promoción de la

¹⁸ Rothbard (1999:236)

¹⁹ Royal Government of Bhutan (2012:86)

salud mental, el altruismo y la compasión; medidas contra el hipercomercialismo y crear instituciones tomando como modelo la responsable de este informe.

Esta búsqueda incesante de paradigmas es innecesaria si se disponen de criterios epistemológicos que demuestren la superioridad de unos paradigmas sobre otros. Afirmamos que, en economía, existe tal paradigma superior: el causal-realista.

La existencia de un paradigma económico superior

Según el paradigma causal-realista, el análisis de los fenómenos económicos consistiría en el estudio sistemático e interdependiente de los fenómenos del valor y de los precios cuyo origen se encuentra en la interacción de valoraciones y elecciones humanas individuales. Este enfoque, característico de la Escuela Austriaca de Economía, se remonta hasta Aristóteles y se desarrolla en el tiempo con las aportaciones de los teóricos escolásticos, de la Escuela de Salamanca y de economistas italianos y franceses de los siglos XVII y XVIII²⁰. Mises elaboró, dentro de este paradigma, la teoría de la acción humana, que nos da un conocimiento real sobre los fenómenos económicos. Gracias a ello contamos con una base objetiva con la que afirmar la superioridad de un paradigma sobre otros. El axioma de la acción humana establece que los hombres actúan y, al hacerlo, buscan conseguir determinados fines que estiman valiosos empleando aquellos medios que consideran más adecuados. Si este axioma es necesariamente cierto todas las proposiciones derivadas correctamente de este axioma deben ser necesariamente ciertas. Y sabemos que el axioma de la acción humana es autoevidente y necesariamente cierto porque todo intento de refutarlo conduce a una autocontradicción. Aquel que pretenda refutar el axioma de la acción humana estaría empleando los medios que considera más adecuados para conseguir su objetivo, que sería en este caso refutar el axioma de la acción humana. Es decir, que en su intento de rechazar la noción de acción humana estaría demostrándola²¹. Ludwig von Mises desarrolla todo el edificio de la teoría económica a través del desarrollo lógico de las implicaciones contenidas en el axioma de la acción humana, junto con algunos axiomas subsidiarios de carácter empírico²². Este desarrollo implica un dualismo metodológico, que establece una diferencia radical entre la manera de analizar y estudiar al ser

²⁰ Ver Salerno (1999), Rothbard (1999), Kauder (1953) y Huerta de Soto (2002:249-261)

²¹ Ver Rothbard (1997:68), Hoppe (1989:201)

²² Mises (1980)

humano, que dispone de libre albedrío y cuya acción es intencional, y el estudio de los fenómenos naturales, ámbito que se caracterizaría por la regularidad, la no-intencionalidad y la posibilidad de agrupar los distintos elementos en clases cuyos individuos se comportan todos de la misma manera. Además este desarrollo teórico es imprescindible a la hora de interpretar y analizar los fenómenos históricos²³. No sólo eso sino que este paradigma nos proporciona también una herramienta esencial para realizar predicciones de tipo cualitativo. Mientras que la corriente mayoritaria de la ciencia económica sigue creyendo que la economía es una ciencia cuantitativa en la que es posible la predicción de tipo matemático, los seguidores de la praxeología consideran que esto no es posible puesto que en el ámbito de la acción humana no existen constantes. Sin embargo el conocimiento lógico que obtenemos al conocer la forma de la acción humana y las consecuencias necesarias que se desprenden de determinados actos nos facilita el realizar predicciones de tipo cualitativo de los futuros acontecimientos²⁴. De esta manera los teóricos de la Escuela Austriaca fueron capaces de predecir con notable acierto los acontecimientos económicos más relevantes del pasado siglo y de comienzos del actual tales como la Gran Depresión, la imposibilidad del socialismo o la crisis económica del 2008²⁵. Es decir que tanto por la certeza del conocimiento que proporciona, como por su indispensabilidad a la hora de interpretar los acontecimientos históricos y su utilidad a la hora de realizar predicciones de tipo cualitativo este paradigma económico es epistemológicamente superior al de sus competidores dentro de la teoría económica. Así lo reconoce Huerta de Soto, que propone un criterio cualitativo para evaluar los éxitos de los diversos paradigmas:

“De acuerdo con nuestro criterio alternativo, un paradigma habrá tenido tanto o más éxito conforme haya dado lugar a un mayor número de desarrollos teóricos correctos de transcendencia para la evolución de la humanidad. En esta perspectiva es evidente que el enfoque austriaco supera claramente al neoclásico”²⁶

²³ Mises (1985)

²⁴ Mises (2012:112-114)

²⁵ Sobre la acertada predicción que hizo Mises de la Gran Depresión en contraposición a la ceguera de Irving Fischer ver Thornton (2008), en relación con el debate sobre la imposibilidad del socialismo ver Huerta de Soto (2010).

²⁶ Huerta de Soto (2002:70)

El concepto de herejía de Hillarie Belloc

El historiador católico Hillarie Belloc desarrolló un concepto de herejía que puede ser muy útil a la hora de analizar la evolución histórica del pensamiento económico. Según él una herejía es “la dislocación de una estructura completa y autosostenida mediante la introducción de la negación de una de sus partes esenciales”²⁷. Al negar sólo una parte o varias partes, al no negar completamente el sistema, parece estar empleando los mismos términos en el mismo terreno, sin dejar ver que ha transformado las características del sistema original y por tanto también transforma la manera en que el nuevo sistema comprende el mundo. Por estructura completa y autosostenida se entiende cualquier sistema afirmativo en física, matemáticas, filosofía, etc., en el que las distintas partes son coherentes entre sí y se sostienen mutuamente, de forma que si se modifican una o más partes, la totalidad deja de funcionar. Debe quedar claro que el concepto de herejía elaborado por Belloc no prejuzga la verdad o falsedad del sistema de ideas que la herejía ataca:

“Debemos destacar que, en cuanto al valor de la herejía como ámbito de estudio histórico, resulta indiferente que el esquema completo atacado sea verdadero o falso. Lo que nos ocupa aquí es la altamente interesante verdad que la herejía origina una nueva vida propia y afecta vitalmente a la sociedad que ataca”²⁸

Este concepto complementa y mejora la idea de Kuhn sobre la evolución científica y los cambios de paradigma. Porque podemos observar cómo los principales paradigmas económicos de la actualidad se originaron como herejías del paradigma causal-realista, eliminando aspectos esenciales del mismo y modificando, de esta manera, la visión que ofrecían sobre los fenómenos económicos. Además también podemos comprobar cómo estas herejías económicas se desarrollaron bajo la profunda influencia de ideas características de herejías religiosas.

Herejías económicas y herejías religiosas

Como vimos el paradigma causal-realista considera que el origen de los fenómenos económicos se encuentra en la interacción de las valoraciones y elecciones humanas individuales y en él el concepto de teleología representa un papel fundamental. El

²⁷ Belloc (2008:3)

²⁸ Belloc (2008:5)

hombre que actúa buscando la consecución de unos determinados objetivos es el centro del análisis económico. No es extraño, pues, que este paradigma fuese desarrollado (siguiendo la influencia de la filosofía aristotélica) por los pensadores escolásticos de la Edad Media y por la segunda escolástica de la Escuela de Salamanca, ya que tanto el concepto de teleología como el de libre albedrío representan elementos fundamentales de la ortodoxia católica. Además, tal y como afirma Peter King²⁹, el conjunto de ideas y asunciones filosóficas de los pensadores escolásticos se adecuaba perfectamente al uso de experimentos mentales, que son especialmente relevantes en la investigación de verdades a priori tales como las que se encuentran en las matemáticas o la geometría pero de los que se encontraban ausentes las nociones de confirmación experimental, proyección estadística, repetibilidad, etc... Por lo tanto los pensadores escolásticos estaban mejor preparados para afrontar el estudio de los fenómenos económicos que para el análisis de los fenómenos que estudian las ciencias naturales. De esta manera Rothbard afirma que a los teóricos escolásticos desarrollaron un gran número de aportaciones relevantes a la teoría económica y “puede considerárseles incluso ‘proto-austriacos’, en cuanto exponentes de una sofisticada teoría subjetiva del valor y del precio”³⁰. Estas aportaciones serían desarrolladas por pensadores italianos y franceses de los siglos XVII y XVIII como Galiani, Condillac o Turgot.

La primera de las grandes herejías económicas que se crearían en oposición al paradigma causal-realista sería la representada por la escuela Clásica, especialmente en la obra de sus dos principales representantes: Adam Smith y David Ricardo. Estos economistas abandonarían la tradición subjetivista desarrollada hasta entonces y la sustituirían por una teoría del valor basado en el trabajo, preparando de esta manera el camino para la aparición de la teoría marxista del valor y de la plusvalía. Emil Kauder sugiere que el énfasis de Adam Smith en el trabajo como fuente del valor tendría su origen en su religión calvinista, ya que ésta herejía en particular enaltece el trabajo como la más fundamental de las virtudes³¹.

El caso de Walras representaría otro ejemplo de herejía según la definición de Hillaire Belloc. Walras mantiene un gran número de los elementos propios del análisis

²⁹ King (1991)

³⁰ Rothbard (1999:26)

³¹ Kauder (1965:5)

económico tal y como se habían desarrollado hasta entonces en el paradigma causal-realista. El lenguaje que emplea sigue refiriéndose al mercado, a los precios, a la oferta y a la demanda. Sin embargo también elimina aspectos esenciales de aquel paradigma y, al hacerlo, crea una visión radicalmente distinta del universo económico cuyas consecuencias se dejarán sentir en la ciencia económica hasta nuestros días. El principal aspecto que desaparece es el ser humano. Mientras que en el paradigma causal-realista el hombre es el objeto principal de estudio y son sus acciones las que originan los fenómenos económicos, para Walras la economía estudiará cantidades susceptibles de tratamiento matemático. Al desarrollar el método matemático que debe utilizarse introduce hipótesis ideales, como el mercado perfecto, que eliminan aspectos tales como la ignorancia, el cambio o el error. Esta nueva visión de los fenómenos económicos será adoptada, en gran medida, por la economía neoclásica. Esta es la tesis principal de Frank Machovec (1995) quien afirma que la adopción del modelo de conocimiento perfecto por la economía neoclásica transformó la manera en la que los economistas concebían el mercado. Éste dejó de ser un proceso en el que los empresarios obtenían beneficios descubriendo qué producir y cómo producirlo para convertirse en una computadora que suministraba las magnitudes de equilibrio según información ya dada. Esta nueva estructura conceptual llevó a una disposición favorable al intervencionismo gubernamental en áreas clave de la economía³². En el desarrollo de su programa de investigación Walras fue influenciado por la obra de Etienne Vacherot que elaboró una metafísica según la cual toda reflexión filosófica debe apoyarse en una clara distinción entre lo real y lo ideal³³. Vacherot consideraba que lo existente es lo real y, por lo tanto, imperfecto y finito mientras que lo ideal es perfecto e infinito pero también lo inexistente. Lo ideal se derivaba por medio de una extrapolación de lo imperfecto. Esta distinción entre lo real y lo ideal está influida por la doctrina gnóstica del dualismo. La metafísica de Vacherot fue adoptada por Walras, introduciéndose de esta manera en su obra elementos del pensamiento gnóstico que afectarían al posterior desarrollo de la ciencia económica.

En lo que respecta al otro gran paradigma económico de la actualidad, es decir el keynesiano, Joseph Salerno (1992) sostiene que la Teoría General de Keynes tiene una orientación marcadamente milenarista, y está influenciada por un concepto teleológico de la

³² Machovec (1995:302)

³³ Koppl (1995)

historia en dónde el ser humano camina guiado por fuerzas misteriosas hacia un estado final caracterizado por la eliminación de la escasez y la consecución de la superabundancia. Sus prescripciones de política económica estarían encaminadas a la aceleración de ese proceso histórico a través de la eliminación de los obstáculos que se oponen al mismo, es decir, la economía capitalista y su tendencia a la avaricia, la usura y la especulación. En este sentido Keynes compartiría ideas propias de la herejía gnóstica, al convertirse en un profeta cuya intuición especial le revela el verdadero curso de la historia, e ideas de tipo milenarista al prever un estado final en el que alcanzaríamos una especie de paraíso en la tierra, libre de las constricciones económicas y morales que padecemos en la actualidad. Además de desplazar al ser humano actuante del centro del análisis económico, Keynes elimina del mismo una condición inerradicable de la acción humana como es la escasez. Para conseguir todo esto, pretende utilizar el poder omnipotente del Estado como instrumento de acción política para la transformación de las condiciones de la humanidad.

Conclusiones

En lugar de buscar continuamente nuevos paradigmas con la esperanza de solventar de ese modo una crisis disciplinaria y encontrar soluciones a la crisis económica, lo que se necesita es el retorno completo al paradigma causal-realista de la escuela austríaca de economía, que posee una superioridad epistemológica manifiesta sobre los otros paradigmas económicos de la actualidad que, en realidad, se desarrollaron como herejías del primero. La vuelta a la ortodoxia es un paso imprescindible para el correcto diagnóstico de los problemas económicos actuales y para su solución.

BIBLIOGRAFÍA

- Belloc, Hilaire (2008), *Las Grandes Herejías*, Traducción de Denes Martos, Edición Electrónica.
- Hoppe, Hans-Hermann (1989), "In Defense of Extreme Rationalism: Thoughts on Donald McCloskey's *The Rhetoric of Economics*", *Review of Austrian Economics*, 3, 179-214
- Huerta de Soto, Jesús (2002), *Nuevos Estudios de Economía Política*, Madrid: Unión Editorial.
- (2010), *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*, Madrid: Unión Editorial
- Kauder, Emil (1953), "Genesis of the Marginal Utility Theory: From Aristotle to the End of the Eighteenth Century", *The Economic Journal*, Vol. 63, No. 251, 638-650.
- (1965), *A History of Marginal Utility Theory*, Princeton, N.J: Princeton University Press
- King, Peter (1991), "Mediaeval Thought-Experiments: The Metamethodology of Mediaeval Science" en *Thought Experiments in Science and Philosophy*, eds. Horowitz y Massey, Maryland: Rowman and Littlefield Publishers, Inc., 43-64
- Koppl, Roger (1995), "The Walras Paradox", *Eastern Economic Journal*, vol. 21, No 1, 43-55.
- Kuhn, T.S. (1999) "Reflections on my Critics", en *Criticism and the Growth of Knowledge*, eds. Lakatos y Musgrave, Cambridge: Cambridge University Press, 231-279.
- (2004), *La Estructura de las Revoluciones Científicas*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Machovec, Frank (1995), *Perfect Competition and the Transformation of Economics*, London: Routledge.
- Masterman, Margaret (1999), "The Nature of the Paradigm", en *Criticism and the Growth of Knowledge*, eds. Lakatos y Musgrave, Cambridge: Cambridge University Press, 59-89.
- Mises, Ludvig von (1980) *La Acción Humana, Tratado de Economía*, Madrid: Unión Editorial
- (1985) *Theory and History, and Interpretation on Social and Economic Evolution*, Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute

- (2012), *Los Fundamentos Últimos de la Ciencia Económica. Un Ensayo sobre el Método*, Madrid: Unión Editorial
- Rothbard, Murray N. (1997), *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*, Cheltenham, UK: Edward Elgar
- (1999), *Historia del Pensamiento Económico*, vol. 1, Madrid: Unión Editorial
- Royal Government of Bhutan (2012), *The Report of the High-Level Meeting on Wellbeing and Happiness: Defining a New Economic Paradigm*. New York: The Permanent Mission of the Kingdom of Bhutan to the United Nations. Thimphu: Office of the Prime Minister.
- Salerno, Joseph T. (1992), “The Development of Keynes’s Economics: from Marshall to Millennialism”, *The Review of Austrian Economics*, vol. 6, No. 1, 3-64.
- (1999), “The Place of Mises’s Human Action in the Development of Modern Economic Thought”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2, No. 1, 35-65.
- Stove, David (2011), *Scientific Irrationalism. Origins of a Postmodern Cult*, Londres: Transaction Publishers.
- Thornton, Mark (2008), “The Great Depression: Mises vs. Fisher”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 11, 230-241.

**EL DERECHO NATURAL COMO ELEMENTO DE COHESIÓN
Y RESPUESTA ANTE LOS PROBLEMAS DE LA CRISIS ACTUAL
A LA LUZ DEL MAGISTERIO DE LA IGLESIA**

Lourdes Miguel Sáez
Profesora. Universidad Católica de Ávila
lourdes.miguel@ucavila.es

RESUMEN

En un mundo globalizado, donde el intercambio científico, tecnológico, económico, cultural, religioso y social obedece a un proceso dinámico en continuo crecimiento y expansión, se aprecian serios retrocesos que potencian un desarrollo invertido y carente de valores humanos.

La propuesta del presente trabajo para combatir una crisis generalizada -no sólo en el orden económico-, radica en presentar los presupuestos de un orden nuevo capaz de transformar las estructuras dañadas y de conseguir que el hombre manifieste un obrar ordenado a la consecución de sus fines naturales, alcanzando así el tan necesario progreso humanizador de la sociedad.

SUMMARY

In a globalized world, where the scientific, technological, economic, cultural, religious and social exchange is due to a dynamic process in continuous growth and expansion, serious setbacks that promote an inverted development deprived of human values is observed.

The purpose of this paper is to present an alternative to combat a widespread crisis - not only in the economic field- by offering the principles of a new order able to transform the damaged structures and let man lead his actions towards the achievement of his natural goals, thus attaining the so necessary humanizing progress of society.

INTRODUCCIÓN

Con cierta frecuencia, el actual Romano Pontífice Benedicto XVI alude en sus discursos a la ley natural como elemento integrador de las voluntades y para favorecer un diálogo ético intercultural e interreligioso que supere el imperio del positivismo normativo, advirtiéndolo que *«en estos valores se expresan normas inderogables y obligatorias, que no dependen de la voluntad del legislador y tampoco del consenso que los Estados pueden darles, pues son normas anteriores a cualquier ley humana y, como tales, no admiten intervenciones de nadie para derogarlas»*¹. Su competencia para intervenir en estos temas viene justificada porque, como él mismo explicó en una ocasión, *«la Iglesia es Católica, es decir, universal, abierta a todas las culturas, a todos los continentes; está presente en todos los sistemas políticos»*². De ahí que a lo largo de esta Comunicación hagamos alusión a Benedicto XVI y a su Magisterio, por todo aquello que puede aportar en los diversos niveles nacionales e internacionales para consolidar las bases de una sociedad justa que procura el bien común, siendo ésta la verdadera finalidad de la existencia humana.

Hablar de Derecho Natural o del Iusnaturalismo como corriente que lo informa, nos sitúa ante una teoría ética del Derecho que reivindica el reconocimiento de la existencia de derechos del hombre inherentes a la naturaleza humana, considerados universales y también, anteriores y superiores al ordenamiento jurídico positivo. Como ya dijera el Beato Juan Pablo II: *«Hay ciertamente derechos humanos universales, arraigados en la naturaleza de la persona, en los cuales se reflejan las exigencias objetivas e imprescindibles de una ley moral universal»*³.

Durante los últimos años el ser humano ha confiado a los gobernantes de los pueblos competencias que han ido en detrimento de su propia autonomía personal, cediendo paulatinamente ante los abusos de poder y consintiendo en la implantación de auténticas dictaduras políticas e ideológicas. Conducido quizá por la ignorancia, el desinterés y la

¹ BENEDICTO XVI, *Discurso a los participantes en un Congreso sobre la Ley Moral Natural*. El Vaticano, 12 de Febrero de 2007.

² “Respuesta a un periodista durante el vuelo de Roma a Yaundé (Camerún)” el 17 de marzo de 2009. In: *Doctrina Social de la Iglesia. Diccionario de textos de Benedicto XVI*. Edibesa, 2009, 68.

³ JUAN PABLO II. *Discurso en las Naciones Unidas por el 50º de fundación*, n. 3, el 5 de octubre de 1995.

comodidad, ha abandonado el timón de la nave que cada uno debemos conducir en medio de este gran océano en el que nos encontramos, y ha preferido que sean otros los que le suplanten en esta tarea, conformándose con aquello que le quieran imponer. Por eso, hablar hoy de Derecho Natural, de esa «*ley inscrita en nuestra naturaleza como verdadera garantía ofrecida a cada uno para poder vivir libre y respetado en su dignidad*» resulta algo lejano, casi impensable y ciertamente utópico. Es más, su mención sigue produciendo un rechazo automático que se vincula al espacio de las creencias religiosas. Si bien es verdad que la Iglesia Católica ha recordado y potenciado que se recuperen los principios y valores del Derecho Natural, –como algo que no viene dado al hombre por el factor cultural, sino que forma parte de su estructura psicológico-moral–, también corresponde a quienes no sigan ningún credo religioso asumir y obrar conforme a esa ley natural impresa en el hombre que ilustra sobre la noción del bien y del mal: «*el bien o lo bueno es lo que debe hacerse; el mal o lo malo es lo que debe evitarse*»⁴.

1. LA BÚSQUEDA DE LA HUMANIDAD DE SU PROPIA NATURALEZA Y DIGNIDAD

La trayectoria histórica de los últimos años demuestra que, pese a la existencia de una Carta de derechos y libertades en los Estados modernos y democráticos como referencia para redactar el resto de normas que componen el Ordenamiento Jurídico, los conflictos creados al amparo de estas leyes positivas han empañado el horizonte de una sociedad reafirmada en la corresponsabilidad y solidaridad, y por tanto, los intereses personales y privados (fundamentalmente aquellos derivados del ámbito económico o en conexión con él) han sido defendidos al margen de una reflexión ética y sin un verdadero y noble compromiso social.

Con las revoluciones de la segunda mitad del siglo XVIII se fue configurando una sociedad de principios que propugnaba la igualdad y la pacífica convivencia entre todos los ciudadanos, sin discriminación alguna. Y hasta nuestros días hemos custodiado esta herencia ratificándola así con las disposiciones legales en el orden internacional, como por ejemplo, con la *Declaración Universal de los Derechos del Hombre y del*

⁴ HERVADA, J., *Introducción crítica al Derecho natural*. Pamplona, 2011, 141.

Ciudadano (1948) y las sucesivas declaraciones incorporadas a los cuerpos legislativos de las naciones concretas⁵.

Aún así, sabiendo que mucho se ha avanzado en el reconocimiento de los derechos y libertades fundamentales del hombre, descubrimos que al término “libertad” se le ha otorgado un significado que responde más bien a una actuación arbitraria e irracional frente a la sensatez y coherencia exigidas para el ejercicio de una libertad responsable.

En su segunda Encíclica, firmada el 30 de Noviembre de 2007, BENEDICTO XVI nos recuerda que los acontecimientos históricos muestran al hombre que el progreso acumulativo sólo es posible en lo material, y no en el ámbito de la conciencia ética y de la decisión moral, porque la libertad del ser humano es siempre nueva y tiene que tomar nuevas decisiones. Si éstas fueran tomadas por nosotros, no seríamos libres, dado que la libertad presupone que en las decisiones fundamentales cada hombre y generación tengan un nuevo inicio. Las nuevas generaciones pueden construir a partir de los conocimientos y experiencias precedentes, y aprovecharse del tesoro moral de toda la humanidad, pero también lo pueden rechazar, porque el hombre es libre para actuar. Por eso, la búsqueda siempre nueva y fatigosa de rectos ordenamientos para las realidades humanas, es una tarea de cada generación; nunca es una tarea concluida. Además, cada generación debe ofrecer su propia aportación para establecer ordenamientos convincentes de libertad y de bien, que ayuden a las generaciones sucesivas, como orientación al recto uso de la libertad⁶.

Buscamos depurar responsabilidades ante esta falsa concepción del progreso, apoyado en la radicalidad de la libertad del ser humano, y nos encontramos con una responsabilidad ciertamente compartida entre todos los sectores de la sociedad, que en mayor o menor medida, se encuentran involucrados. Y es que las bases de la justicia y del bien común se han visto deterioradas y amenazadas por esa continua, creciente y exclusiva concepción positivista del derecho, haciendo que la humanidad se convierta

⁵ Recordemos que las primeras referencias básicas a la hora de hablar de derechos humanos son la *Declaración de derechos del hombre y del ciudadano* del 26 de agosto de 1789 y la *Declaración de Independencia de los Estados americanos* del 4 de julio de 1776; textos fundamentales, no tanto por su contenido cuanto por su naturaleza como instrumentos jurídicos, dado que las ideas o derechos expresados por estas *Declaraciones* estaban presentes y hallaban su fundamento en la doctrina de los derechos naturales de pensadores como el empirista inglés JOHN LOCKE (1632-1704).

⁶ Cf BENEDICTO XVI, Carta Encíclica *Spe Salvi*, nn. 24 y 25.

«en la fuente última de la ley civil», planteando así el problema de que no se trata de «la búsqueda del bien, sino la del poder, o más bien, la del equilibrio de poderes»⁷.

La figura de Benedicto XVI como cabeza visible de la Iglesia Católica, ha sido fundamental para advertir del grave peligro que corre la humanidad ante el tan extendido relativismo ético, *«en el que algunos ven incluso una de las condiciones principales de la democracia, pues el relativismo garantizaría la tolerancia y el respeto recíproco de las personas»⁸*. Sus intervenciones diversas en múltiples acontecimientos han transmitido un mensaje claro y decisivo para llamar al hombre a un serio replanteamiento de su actuar: *«el relativismo, que ‘se deja llevar de acá para allá por el viento de cualquier doctrina’, hoy aparece como la única postura adaptada a su tiempo. Nace así una dictadura del relativismo que nada reconoce como definitivo y que hace valer como criterio último tan sólo el propio yo y sus caprichos»⁹*.

Pero el problema es que existe la errónea creencia de que el respeto a las personas consiste en dejar que cada uno obre según crea que debe hacerlo, siempre y cuando su conducta no lesione los presupuestos del bien común. Ahora bien, ¿quién marca el límite de lo que es considerado legítimo e inofensivo? Dejar este juicio en manos de la opinión y parecer subjetivos es un riesgo difícil de asumir. De hecho, las consecuencias y efectos de esta particular interpretación ya han comenzado a declararse y la humanidad se resiente por ello. Porque si fuera así, sigue advirtiendo Benedicto XVI, *«la mayoría de un momento se convertiría en la última fuente del derecho»¹⁰*. Por eso, *«la historia demuestra con gran claridad que las mayorías pueden equivocarse -alertó-. La verdadera racionalidad no queda garantizada por el consenso de una mayoría, sino sólo por la transparencia de la razón humana ante la Razón creadora y por la escucha de esta Fuente de nuestra racionalidad»¹¹*.

⁷ BENEDICTO XVI, *Discurso a los participantes en la Sesión Plenaria de la Comisión Teológica Internacional*. El Vaticano, 5 de Octubre de 2007.

⁸ *Ibidem*.

⁹ RATZINGER, J., Homilía del Decano del Colegio Cardenalicio al comienzo del Cónclave, 18 de Abril de 2005.

¹⁰ BENEDICTO XVI, *Discurso a los participantes en la Sesión Plenaria...*, *cit.*

¹¹ *Ibidem*.

Retrocediendo en el tiempo, encontramos que ya en el mundo Griego y Romano se consideraban los presupuestos del Derecho Natural vinculando la ley humana con el orden universal y natural. Este estadio inicial preparó el camino al Derecho natural Cristiano, que comenzó a forjarse con los Padres de la Iglesia y se retomaría con fuerza en Santo Tomás, quien defendía la idea de que el Derecho Positivo debía ajustarse al Derecho Natural, expresando que: «*Toda ley humana tiene razón de ser en cuanto se deriva de la ley natural. Si en algo se separa de la ley natural no será ley*»¹². Por eso el Aquinate muestra la necesidad de que los preceptos positivos se orienten a conseguir el bien común, en el propósito de conseguir, ante todo, la justicia.

Hoy en día, la ley positiva constituye el marco primario de ordenación de la convivencia humana. Si bien son loables los intentos por regular con amplitud todos y cada uno de los aspectos de la vida del hombre, los resultados no responden, en muchas ocasiones, a lo que se esperaría de una recta actividad legislativa, pues se opera al margen de las verdaderas necesidades e intereses de la sociedad en general, ignorando el verdadero sentido y significado del Derecho. En torno a esta realidad se centró Benedicto XVI en su *Discurso al Parlamento Federal Alemán* el 22 de Septiembre de 2011, donde expresó abiertamente a los representantes políticos de la nación que le vio nacer la importancia de considerar la verdadera base de nuestra Tradición Occidental y el redescubrimiento de los criterios para la interpretación y aplicación recta del Derecho y la justicia. Para ilustrar su aportación, recordó que era la ley natural el fundamento común del Derecho y la verdad, siendo así el criterio que podía servir de base para un diálogo fructífero entre todos los pueblos y naciones y para una recta interpretación y aplicación de lo justo y del Derecho. Su afirmación entronca con la corriente positivista tan influyente hoy en día, y a la que el Papa responsabiliza por sus negativas consecuencias: «*Donde la razón positivista es considerada como la única cultura suficiente, relegando todas las demás realidades culturales a la condición de subculturas, ésta reduce al hombre, más todavía, amenaza su humanidad. Lo digo especialmente mirando a Europa, donde en muchos ambientes se trata de reconocer solamente el positivismo como cultura común o como fundamento común para la formación del derecho, reduciendo todas las demás convicciones y valores de nuestra cultura al nivel de subcultura. Con esto, Europa se sitúa ante otras culturas del mundo*

¹² Cf SANTO TOMÁS DE AQUINO, *Suma Teológica*, I-II, c. 93, a. 3.

*en una condición de falta de cultura, y se suscitan al mismo tiempo corrientes extremistas y radicales»*¹³. De este modo, el abandono de la tradición de Occidente y la asunción de una concepción positivista del Derecho ha supuesto un retroceso, un anquilosamiento y un reduccionismo al método puramente empírico que se limita a estudiar y constatar una realidad y en función de ella, legislar para la comunidad concreta, lo que no siempre asegura que se salvaguarde la dignidad humana. En cambio, recurrir a los presupuestos de *«la ley natural se convierte de este modo en garantía ofrecida a cada quien para vivir libremente y ser respetado en su dignidad, quedando al reparo de toda manipulación ideológica y de todo arbitrio o abuso del más fuerte»*¹⁴.

2. HACIA UNA COMPRENSIÓN PRÁCTICA DEL DERECHO NATURAL

El enunciado de una simple teoría o la defensa de una ideología que se encuentra privada de un eco práctico, experimenta el deterioro de los principios que la fundamentaban y termina por caer en el olvido, siendo sustituida por otra de mayor impacto y seguimiento. Esto es lo que ocurre exactamente con las teorías políticas y los sistemas de gobierno de las naciones que obedecen a intereses privados y corruptos, y aprueban leyes que benefician a colectivos contagiados por el ansia de un reconocimiento ilimitado de sus derechos, sin preguntarse siquiera si éstos son no sólo legítimos, sino también lícitos.

Como venimos sosteniendo, la Iglesia Católica tiene mucho que exponer y orientar al respecto. De hecho, en una sociedad donde los enfrentamientos partidistas y el desacuerdo han favorecido las causas de la «crisis mundial» actual (no sólo económica, sino también estructural, cultural y de valores), se propone que sea la Religión la que promueva la paz y la justicia, por ejemplo, alentando a que la razón del hombre se constituya como nexo de unión de hombres y mujeres religiosos o no, con objetivos comunes y con una conciencia de verdadero empeño y trabajo a favor del bien común. El Padre Miguel Ángel Ayuso Guixot, Secretario del Pontificio Consejo para el Diálogo Interreligioso, aludió a estas cuestiones en una conferencia pronunciada el 14 de

¹³ BENEDICTO XVI, *Discurso ante el Parlamento Federal Alemán*, 22 de Septiembre de 2011. *L'Osservatore Romano*, edición en lengua española, n. 39, domingo 25 de Septiembre de 2011, 9-10.

¹⁴ BENEDICTO XVI, *Discurso a los participantes en la Sesión Plenaria...*, cit.

Octubre de 2012 en el Foro Mundial de Estambul (Turquía), siendo el tema *Justicia y construcción de un nuevo orden moral*. En dicho encuentro, tuvo ocasión de reivindicar el protagonismo que hoy adquiere la Religión en el debate político, «no para proponer soluciones políticas concretas, sino para recordar a la sociedad las normas morales objetivas que son el fundamento de la justicia y de una sociedad justa». Y para despejar los prejuicios de quienes intuyeran que este cometido atañía únicamente a los fieles católicos, añadió: «Por tanto, sea los creyentes que los no creyentes, defiendan la dignidad innata de la persona humana, y ven, en esta dignidad, la razón de los derechos inalienables de cada individuo, cuya protección es el objetivo de la justicia (...) Estos derechos son anteriores e independientes del Estado, y la medida de la justicia del Estado es la medida en que respeta y reivindica estos derechos que lo preceden, ya que la justicia exige que todas las personas disfruten del libre ejercicio de sus derechos (...) Cuando el Estado deja de administrar justicia o, de hecho, actúa injustamente, ya no tiene autoridad moral ni legitimidad».

En la misma línea, Benedicto XVI llamaba a la implicación de todos los “hombres de buena voluntad» para recuperar la autoridad de la ley moral natural, más aún cuando ciertas corrientes contrarias intentan soslayar los principios que la conforman: «Si, por un trágico oscurecimiento de la conciencia colectiva, el escepticismo y el relativismo ético llegaran a cancelar los principios fundamentales de la ley moral natural, el mismo ordenamiento democrático quedaría radicalmente herido en sus fundamentos. Contra este oscurecimiento, que es crisis de la civilización humana, antes incluso que cristiana, es necesario movilizar la conciencia de todos los hombres de buena voluntad, tanto laicos como pertenecientes a religiones diferentes del cristianismo, para que juntos y de manera efectiva se comprometan a crear, en la cultura y en la sociedad civil y política, las condiciones necesarias para una plena conciencia del valor inalienable de la ley moral natural»¹⁵.

Por tanto, la ley natural dejará de ser una entelequia y un principio abstracto en el momento en que el hombre sea consciente de que la misma impregna su propia naturaleza y su dignidad, y conforme a ella, obre de manera que consiga un diálogo sabio y un sentimiento de aceptación unánime entre sus semejantes, porque «del respeto

¹⁵ BENEDICTO XVI, *Discurso a los participantes en la Sesión Plenaria...*, cit.

de ésta depende de hecho el avance de los individuos y de la sociedad en el camino del auténtico progreso, en conformidad con la recta razón, que es participación en la Razón eterna de Dios»¹⁶.

3. LA JUSTICIA SOCIAL COMO IMPERATIVO DE DERECHO NATURAL

Cuando el periódico del Vaticano publicó el Discurso de Benedicto XVI ante el Parlamento Federal Alemán, el título escogido para encabezarlo fue: *«Deber fundamental del político, servir al Derecho y combatir la injusticia»¹⁷*. Consideramos que no fue desacertado este enunciado, teniendo en cuenta que en manos de la Política de cada país se encuentra el destino de la población entera para todas y cada una de las áreas que controla la actividad política: la cultura y la educación, la sanidad, la economía, las finanzas, la defensa, el empleo, la industria, la alimentación, el medio ambiente, la justicia y las relaciones con el Exterior. Aun siendo esferas independientes y autónomas, todas ellas se encuentran interrelacionadas por compartir los mismos destinatarios: los habitantes de las distintas regiones que forman la nación. De las gestiones de los distintos departamentos fluyen iniciativas legislativas tendentes a regular la realidad presente, procurando dar respuesta a lo que demandan los ciudadanos de cada momento histórico. Ahora bien, lo que venimos planteando a lo largo de esta exposición se concretiza ahora al someter a examen las estructuras políticas vigentes, y con ellas, los ordenamientos jurídicos resultantes. Por eso es necesario evaluar si los dirigentes de los pueblos reconocen lo que es verdaderamente justo y puede así transformarse en ley.

Ante esta cuestión surgen serias dificultades, pues no parece tan evidente conocer y creer aquello que es justo y plasmarlo así en el Derecho de las naciones. Benedicto XVI, en su discurso al Bundestag abría este debate formulando los dos interrogantes claves que han de estar presentes en la voluntad del gobernante: *«En un momento histórico, en el cual el hombre ha adquirido un poder hasta ahora inimaginable, este deber se convierte en algo particularmente urgente. El hombre tiene la capacidad de destruir el mundo. Se puede manipular a sí mismo. Puede, por decirlo así, hacer seres humanos y*

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ Por su parte, el *Vatican Information Service* de la Oficina de Prensa de la Santa Sede (23 de Septiembre de 2011, Año XXI, Núm. 160) lo tituló «Responsabilidad ante Dios y reconocimiento de la dignidad humana, fundamentos comunes del Derecho», destacando unos fundamentos comunes del Derecho que, sin duda, no serían aceptados como tales por el positivismo jurídico, corriente a la quien el Papa dedica una parte interesante de su discurso.

privar de su humanidad a otros seres humanos. ¿Cómo podemos reconocer lo que es justo? ¿Cómo podemos distinguir entre el bien y el mal, entre el derecho verdadero y el derecho sólo aparente? La petición salomónica sigue siendo la cuestión decisiva ante la que se encuentra también hoy el político y la política misma»¹⁸.

Al lamentable estado de crisis mundial que estamos padeciendo no se llegó por un fallo o error puntual en el sector financiero que hizo tambalear y perder la confianza en los mercados, sino que la recesión se fue gestando paulatinamente acompañada de otros factores que fueron perfilando su acusada gravedad. El deterioro de las condiciones económicas estuvo precedido por la vulneración de principios y valores éticos y sociales, como la defensa de la vida y la dignidad del ser humano, la promoción de la familia, la honestidad, la cooperación, la solidaridad, la libertad, etc., permitiendo así la aparición de los llamados contravalores, por considerarse antagónicos y opuestos: la codicia, el egoísmo, el consumo descontrolado, la arbitrariedad, el individualismo, el hedonismo, el abuso del poder, etc. Por eso, los problemas más preocupantes a los que se enfrenta nuestra sociedad como el desempleo, los recursos insuficientes, el encarecimiento de las materias primas y los productos provenientes de ellas, y tantos otros motivos de inestabilidad causada por un enriquecimiento injusto, fueron originados por el incremento de conductas contrarias al reparto equitativo y responsable de los bienes.

Con cierta frecuencia escuchamos decir que estamos atravesando una crisis de valores, pero esta conclusión no es correcta, al menos terminológicamente hablando, porque no son los valores los que experimentan un cambio en su naturaleza y esencia, ya que permanecen inmutables, sino que más bien lo que existe es una crisis de capacidad y voluntad por parte del hombre para cultivarlos¹⁹.

¹⁸ Cuando el Papa menciona en su discurso la "petición salomónica" (eje central de su disertación), se refiere al pasaje del Libro de los Reyes, donde relata la petición que el Rey Salomón hizo a Dios cuando éste le preguntó qué quería conseguir con motivo de su entronización. Fue su respuesta: "«*Concede a tu siervo un corazón dócil, para que sepa juzgar a tu pueblo y distinguir entre el bien y mal*» " (1 R 3,9). BENEDICTO XVI, *Discurso ante el Parlamento...*, cit.

¹⁹ A este respecto, y aunque en otro contexto, pero que resulta ciertamente ilustrativo para el tema que nos ocupa, el mandatario colombiano, el presidente Juan Manuel Santos, durante un discurso con motivo de un encuentro con empresarios durante su visita oficial a Ecuador en diciembre del pasado año 2011, sostenía que falta voluntad política en el mundo para superar la crisis económica: «*lo que sí ha faltado –y eso es evidente– no es la falta de instrumentos, sino la falta de capacidad y voluntad política para tomar*

El progreso y desarrollo de un país no puede medirse exclusivamente por el número o nivel de riquezas que acumula, por las operaciones comerciales o por la excelencia en la relaciones con otras naciones y organizaciones internacionales. Esta valoración meramente cuantitativa proviene de fórmulas deficientes que no buscan el auténtico desarrollo y la calidad humana, sino que persiguen objetivos inmediatos y a corto plazo.

Por el contrario, las inversiones rentables para un país radican en la potenciación de la educación y la ayuda a la familia, como institución natural y célula básica de la sociedad, pues la formación del ser humano contribuirá al perfeccionamiento de la capacidad de entendimiento y al ejercicio lógico de la razón. Desde esta última, puede ser posible, entonces, lograr el retorno a la ley natural: a la ley de la naturaleza y a la conciencia, que ayudará al hombre a distinguir el bien del mal y le otorgará una capacidad efectiva para implantar el Derecho sirviendo a la justicia y a la paz.

De esta manera, la defensa y protección de los derechos del hombre y del ciudadano en el orden temporal partirían de una exigencia de derecho natural y no por imperativo de los preceptos positivos. Por tanto, tratándose de *«las exigencias fundamentales de la dignidad de la persona humana, de su vida, de la institución familiar, de la justicia del ordenamiento social, es decir, los derechos fundamentales del hombre, ninguna ley hecha por los hombres puede trastocar la norma escrita por el Creador en el corazón del hombre, sin que la sociedad quede golpeada dramáticamente en lo que constituye su fundamento irrenunciable»*²⁰.

Hace más de medio siglo, también el Papa Pío XII, a quien el periódico New York Times llegó a describir como “el único gobernante que queda del continente de Europa que se atreve a hablar en voz alta”²¹, recordó con firmeza que *«Los derechos innatos del hombre, en cuanto inherentes a la naturaleza humana, siempre son conformes al interés común; más bien, son ellos que tienen que ser tomados como elementos esenciales de*

las decisiones». Cf. <http://www.americaeconomia.com/politica-sociedad/politica/santos-falta-voluntad-politica-en-el-mundo-para-superar-la-crisis-economica> (Con acceso el 22 de Noviembre de 2012).

²⁰ BENEDICTO XVI, *Discurso a los participantes en la Sesión Plenaria...*, cit.

²¹ “Jewish gratitude for the Help of Pope Pius XII who helped them against the perverse regime of the Nazis”, New York Times, 25 Diciembre 1942.

este bien común. Por consiguiente es deber del Estado protegerlos y promoverlos, y en ningún caso pueden ser sacrificados a una pretendida razón de estado»²².

Concluyendo, debemos señalar que es urgente reaccionar contra aquellas estructuras o sistemas que invocan unos derechos subjetivos bajo una aparente voluntad de integrar el conjunto de todas y cada una de las necesidades y demandas que presenta el ser humano, en parte porque resulta imposible satisfacer todas las exigencias particulares y además, porque se requiere un mínimo orden que oriente la conveniencia o no de su reconocimiento y complacencia.

El Estado debe sellar un compromiso sincero con la ética y buscar que sus acciones no contradigan los principios de la ley natural, poniendo en el centro de todas sus decisiones y proyectos al hombre, y promoviendo el respeto de su dignidad inviolable. Sólo desde el cumplimiento de esta exigencia mínima se podrá recuperar la esperanza y la confianza ante un futuro tan incierto.

Ante esta situación, la Iglesia, que considera *los gozos y las esperanzas, las tristezas y las angustias de los hombres de nuestro tiempo*, como propios también de los discípulos de Cristo, se siente *íntima y realmente solidaria del género humano y de su historia*, y por ello se dirige a todos los hombres que viven en *el mundo, teatro de la historia humana, con sus afanes, fracasos y victorias*, para dialogar acerca de las más *angustiosas preguntas*, tratando de aclararlas a *la luz del Evangelio*²³.

²² Pío XII. *Discurso en el Congreso internacional de Derecho Privado*, el 15 de julio de 1950.

²³ Cf Constitución pastoral *Gaudium et Spes*, 1-3.

BIBLIOGRAFÍA

DOCUMENTOS SANTA SEDE

- CONCILIO VATICANO II. *Constitución pastoral Gaudium et Spes*, 7 de Diciembre de 1965.
- PÍO XII. *Discurso en el Congreso internacional de Derecho Privado*, el 15 de julio de 1950.
- JUAN PABLO II. *Discurso en las Naciones Unidas por el 50º de fundación*, n. 3, el 5 de octubre de 1995.
- RATZINGER, J., *Homilía del Decano del Colegio Cardenalicio al comienzo del Cónclave*, 18 de Abril de 2005.
- BENEDICTO XVI, *Discurso a los participantes en un Congreso sobre la Ley Moral natural*, 12 de Febrero de 2007.
- BENEDICTO XVI, *Discurso a los participantes en la sesión plenaria de la Comisión Teológica Internacional*, 5 de Octubre de 2007.
- BENEDICTO XVI, *Carta Encíclica Spe Salvi*, 30 de Noviembre de 2007.
- BENEDICTO XVI, *Discurso ante el Parlamento Federal Alemán*, 22 de Septiembre de 2011. *L'Osservatore Romano*, edición en lengua española, n. 39, domingo 25 de Septiembre de 2011.

LIBROS Y ARTÍCULOS

- *Doctrina Social de la Iglesia. Diccionario de textos de Benedicto XVI*. Edibesa, 2009.
- HERVADA, J., *Introducción crítica al Derecho natural*. Pamplona, 2011.
- “Jewish gratitude for the Help of Pope Pius XII who helped them against the perverse regime of the Nazis”, *New York Times*, 25 Diciembre 1942.
- SANTO TOMÁS DE AQUINO, *Suma Teológica*, I–II. Madrid, 2006.

PÁGINAS WEB CONSULTADAS

- www.americaeconomia.com

**LA CRISIS FINANCIERA Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
CORPORATIVA EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS ESPAÑOLAS**

Dra. María Rosario Balaguer Franch
Profesora de Economía Financiera. Universitat Jaume I
rbalague@cofin.uji.es

Iuliana Claudia Nae
Estudiante del Master en Gestión Financiera y Contabilidad Avanzada.
Universitat Jaume I
al096480@uji.es

RESUMEN

En el contexto actual de crisis financiera y económica, las entidades financieras se han configurado como uno de los agentes claves, puesto que la grave situación de la economía y los mercados financieros internacionales ha dañado de manera importante la imagen pública de las entidades del sector, que cada vez gozan de menor confianza y credibilidad. Bajo este contexto, la aplicación de una gestión ética y con políticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) se ha convertido en una “necesidad” para mejorar su salud financiera y empresarial, y en consecuencia, su reputación corporativa.

Tomando como referencia este escenario, el objetivo de este paper es ofrecer una visión general de las actuaciones y políticas de la RSC en cinco de las principales entidades bancarias españolas, con especial interés sobre si, la RSC incide positivamente en la gestión financiera y empresarial.

PALABRAS CLAVE

Responsabilidad Social Corporativa, ética empresarial, reputación corporativa, crisis financiera, entidades bancarias.

ABSTRACT

In the current context of financial and economic crisis, the financial institutions have been formed as one of the key agents, since the serious situation of the economy and the financial international markets it has damaged in an important way the public image of the entities of the sector, which every time enjoy minor confidence and credibility. Under this context, the application of an ethical management and with policies of Corporate social responsibility (CSR) it has turned into a "need" to improve his financial and managerial health, and in consequence, his corporate reputation.

Taking this situation as a reference, the aim of this paper is to offer a general vision of the actions and policies of the CSR in five of the principal Spanish bank companies, with special interest on if, the RSC affects positively in the financial and managerial management.

KEY WORDS

Corporate social responsibility, managerial ethics, corporate reputation, financial crisis, bank companies.

1. INTRODUCCIÓN

La nueva tendencia hacia un modelo socioeconómico, en el cual las empresas ya no tienen como único objetivo la maximización de los beneficios, se manifiesta con la adopción de políticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en la gestión empresarial. La RSC puede definirse como el compromiso firme de la empresa por minimizar o eliminar cualquier efecto negativo y maximizar todos los impactos positivos derivados de su actividad en la sociedad. Por tanto, el comportamiento socialmente responsable incluye un amplio abanico de acciones que implican una preocupación de la empresa por los efectos que su actividad tiene en todos y cada uno de los individuos con los que se relaciona directa o indirectamente.

En la actualidad, cada vez son más el número de empresas que integran la RSC en su estrategia empresarial y que dan a conocer sus prácticas socialmente responsables mediante memorias de sostenibilidad. Como señala Marom (2006), las empresas van avanzando progresivamente hacia comportamientos socialmente responsables tanto por razones morales (aspecto normativo) como prácticas (aspecto instrumental). Muchos defensores de la RSC intentan mostrar cómo ello permite mejorar el resultado financiero de la empresa. Así, se está presenciando cómo empresas e instituciones dedican importantes esfuerzos a desarrollar políticas corporativas de RSC, basando su decisión en la mejora que obtiene la empresa ante sus accionistas, clientes, trabajadores y resto de grupos de interés.

Además, la RSC tiene una dimensión especial en la industria financiera, que no está presente en otros sectores, ya que la actividad financiera que desarrollan las instituciones financiero-bancarias tiene unas repercusiones especialmente importantes en la actividad económica general y en el ahorro de los inversores. Hasta hace muy poco, se venía considerando al sector bancario como un sector neutral con escaso impacto medioambiental y social, comparado con el sector industrial, puesto que se limita a intermediar entre unidades excedentarias y deficitarias de recursos financieros. Sin embargo, en los últimos años, la integración de la RSC en el sector bancario ha tomado dos direcciones dominantes (De la Cuesta, 2006): la búsqueda de la RSC en las operaciones de un banco y la integración de medidas de gobierno corporativo en el propio negocio de intermediación bancaria y de inversión en los mercados financieros.

Los intermediarios financieros, y en especial las entidades de depósito, juegan un papel activo en el desarrollo económico y social de los países, al tener la capacidad de seleccionar proyectos de inversión y consumo, gestionar riesgos y decidir quien accede al capital y qué actividades se financian. En el contexto actual de crisis económica y financiera, las entidades financieras se han configurado, por tanto, como uno de los participantes claves, por lo que ha aumentado el interés por saber si están teniendo un comportamiento socialmente responsable.

Bajo este contexto, el objetivo principal de este paper es ofrecer una visión general de las actuaciones y políticas de RSC en cinco de las principales entidades bancarias españolas, con especial interés sobre si, la RSC incide positivamente en la gestión financiera y empresarial. Con el análisis realizado se pretende ampliar el marco teórico de la RSC, al mismo tiempo que facilitar a las entidades bancarias rediseñar sus políticas sociales, su organización interna y sus objetivos.

2. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA, SECTOR FINANCIERO Y CRISIS ECONÓMICA

En el contexto actual de crisis financiera y económica, las entidades financieras se han configurado como uno de los agentes claves, puesto que la grave situación de la economía y los mercados financieros internacionales ha dañado de manera importante la imagen pública de las entidades del sector, que cada vez gozan de menor confianza y credibilidad. En este sentido, las constantes noticias, informaciones y acontecimientos acaecidos en los últimos tiempos sobre el sector financiero, han puesto en entredicho su imagen en el contexto económico mundial, de ahí que la aplicación de una gestión ética y con políticas de RSC se haya convertido en una “necesidad” para mejorar su salud financiera y empresarial, y en consecuencia, su reputación corporativa.

Sin embargo, tal y como incluyen diferentes investigaciones (Fundación Alternativas, 2009), si asumimos que uno de los papeles de la RSC es la generación de confianza, cabe preguntarse si, en vista de la dramática pérdida de confianza vivida en los últimos tiempos, ésta no ha cumplido adecuadamente su función o no se ha adoptado un enfoque correcto de la RSC, especialmente en las instituciones financieras. Esta visión ya había sido observada por Balaguer (2007) quien a partir de un estudio de las

entidades gestoras del mercado financiero español, observaba el bajo nivel de implantación de políticas de RSC en las instituciones gestoras españolas, y destacaba que aunque se estaban aplicando políticas y valores de la RSC, se apreciaba la carencia de una verdadera estrategia de RSC, aspecto éste clave para la consolidación y desarrollo de la RSC.

En este sentido, cabe destacar que el verdadero valor de la RSC no reside en la elaboración de informes o memorias de RSC, sino en la importancia para generar confianza entre los diferentes grupos de interés. No hay que olvidar que uno de los pilares de la banca es la confianza, y la reputación es uno de sus principales activos, puesto que el riesgo reputacional es la primera amenaza para la valoración de una compañía en el mercado, y es ahí donde debe intervenir la RSC; la RSC debe ser uno de los pilares sobre los que reconstruir dicha confianza y evitar así importantes costes para las empresas, que van desde la devaluación del valor de la marca a la subida de costes. Para potenciar esta visión, es necesario reclamar un papel activo de la RSC en el nuevo escenario económico, pues parece un terreno propicio para extraer de ella todas sus potencialidades. Este papel activo, requiere que el compromiso con la RSC venga desde la alta dirección y sea un elemento estructural y vertebrador de la empresa.

Son numerosos los estudios (Fundación Alternativas, 2009; De la Cuesta *et al.*, 2012), que defienden que las entidades financieras deben ser uno de los ejes fundamentales en los que apoyarse para recuperar la confianza perdida. Debe potenciarse de forma que se convierta en un instrumento real de gestión, alejado de las actividades de marketing y publicidad, y que potencie la transparencia. En este sentido, los principales desafíos de la RSC de las entidades financieras son:

- Innovación financiera sostenible, las entidades deben innovar en los productos que ofrecen a sus clientes, respondiendo a las necesidades de los clientes y no sólo al de las propias de entidades.
- Productos más simples, es necesario que exista un mayor control sobre los riesgos de los distintos productos de ahorro y que los informes de riesgos que se presenten a los clientes conlleven algún tipo de obligación contractual.
- Compromiso con la educación financiera, no se trata de formar expertos, sino de informar y concienciar sobre conceptos clave.

- Sistema más transparente, la información regulada sobre los productos financieros debe recoger los datos verdaderamente relevantes para el inversor con un lenguaje sencillo.

La situación actual constituye, por tanto, un punto de inflexión para medir la verdadera relevancia de la RSC dentro de las entidades financieras. Hoy en día, una amplia mayoría de entidades y corporaciones son conscientes que la ética y la RSC tienen más sentido que nunca, puesto que la salida de la crisis requiere restaurar confianza en gobiernos, empresas, bancos, mercados y demás agentes económicos y sociales, y este proceso pasa por instaurar una adecuada política de RSC. Por tanto, la crisis puede plantearse como una oportunidad para evidenciar la diferencia entre las empresas que trabajan de forma ejemplar, implantando prácticas de RSC y ética en la gestión empresarial y aquellas empresas que hasta la fecha, por ejemplo, sólo han trabajado en publicitar su acción social.

3. REVISIÓN DE LA LITERATURA: RELACIÓN ENTRE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y RESULTADOS EMPRESARIALES

Desde la década de los setenta hasta la actualidad han sido numerosos los estudios que han intentado analizar la relación entre la RSC y los resultados empresariales. La mayoría de las investigaciones (Feldman, Soyka y Ameer, 1997; Repetto y Dustin, 2000; Allouche y Laroche, 2005 b; Wu, 2006; Mori, 2008) dejan entrever la existencia de una relación positiva o neutra entre los resultados sociales y financieros, aunque algunas de ellas dejan entrever también la existencia de una relación “negativa” entre ambas. Sin embargo, es necesario puntualizar que, en alguno de los estudios, la causa de esta relación “negativa” entre la RSC y los resultados financieros se debe al impacto que determinadas acciones “negativas” (por ejemplo, prácticas corporativas ilegales, la droga o el tabaco) ejercen sobre el mercado.

Dentro de las investigaciones que confirman la existencia de una relación positiva entre la RSC y los resultados financieros, cabe señalar las aportaciones realizadas por Roman, Hayibor, y Agle (1999), quienes a partir del trabajo de Griffin y Mahon (1997), profundizan en la relación entre la RSC y los resultados financieros (RF), basándose en

estándards y consideraciones actuales. Concluyen que del total de 52 estudios analizados, 33 confirman la existencia de una relación positiva entre RSC y RF, 14 estudios confirman una relación neutral y únicamente 5 observan una relación negativa entre ambas medidas de evaluación. Por tanto, la mayoría de los resultados apoyan la idea de que como mínimo una buena gestión con criterios de RSC no conduce a una baja rentabilidad financiera.

En el sector bancario, tal y como apuntan De la Cuesta (2004) y Sarro *et al.* (2007), la revisión de la literatura sobre el tema es todavía escasa y pone de manifiesto que el concepto de la RSC ha tomado dos direcciones: por un lado la búsqueda de la RSC en la gestión interna de la entidad, poniendo en marcha iniciativas ambientales, tales como programas o mejoras de reciclaje en rendimiento energético e iniciativas socialmente responsables (el patrocinio de actividades culturales, educativas, donaciones caritativas,...), y por otra parte, la integración de la RSC en el propio negocio de intermediación bancaria y de inversión en los mercados financieros, incorporando consideraciones ambientales y sociales en el diseño de productos, y en la estrategia de asunción de riesgos.

Según Sarro *et al.* (2007), para poder evaluar si una entidad bancaria es socialmente responsable, será necesario determinar y definir una serie de indicadores que permitan comparar la gestión interna y el impacto de la actividad de las distintas entidades con ciertos estándares, o entre sí o la media del sector. Estos autores, señalan que estos indicadores deben incluir todas las vertientes de la RSC: la dimensión social, la dimensión económica y la medioambiental.

Tal y como destacan Charlo y Moya (2010), de acuerdo con la encuesta realizada por CSR, Deloitte y Euronext (2003), la mayoría de los gestores de fondos y analistas europeos opinan que, a largo plazo, una buena gestión de los riesgos sociales y medioambientales de la empresa se corresponde con un aumento de su valor de mercado y resultados económicos. En esta línea están las aportaciones de Balaguer (2007) y Balaguer *et al.* (2008), cuyo estudios revelan que respecto a las políticas de RSC, la mayoría de las entidades gestoras en España coinciden en afirmar que la “RSC mejora la transparencia en la información empresarial”.

En general, podemos concluir que la mayoría de las investigaciones realizadas permiten observar como predomina una relación positiva entre la RSC y el resultado financiero.

4. ANÁLISIS EMPÍRICO

4.1. Objetivos de Análisis

Como ya hemos avanzado, el objetivo principal de este paper es ofrecer una visión general de las actuaciones y políticas de la RSC dentro de las entidades bancarias españolas, con especial interés sobre si la RSC incide positivamente en la gestión de la empresa (resultados empresariales).

Así, en primer lugar, se han analizado los informes y las memorias de sostenibilidad de diferentes entidades, con el fin de detallar y presentar algunas de las políticas más relevantes en el marco de la RSC de las entidades bancarias en España.

En un segundo apartado, se ha estudiado si existe una relación entre la RSC y los resultados empresariales, para lo cual se ha realizado un análisis de correlaciones bivariadas entre dos variables, la RSC y la RE (resultados financieros y empresariales).

4.2. Base de datos y variables de análisis

La muestra objeto de estudio está formada por las cinco principales entidades bancarias de España: Banco Santander Central Hispano (Santander), Banco Popular Español (Banco Popular), Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Banco Bankinter y el Banco Sabadell. Para cada entidad bancaria seleccionada se ha analizado la información de RSC en base a los contenidos publicados en las Memorias de RSC, así como los informes anuales, para cada uno de los años 2008 - 2009, que comprende el período de estudio¹.

En un segundo apartado, se han definido las variables del análisis de correlaciones bivariadas. En este sentido, nuestra variable independiente vendrá dada por RE (resultados financieros empresariales), a partir de los siguientes indicadores: ROE

¹ En principio, se consideró ampliar el período de estudio, pero no todas las entidades bancarias seleccionadas presentaban memorias e informes de sostenibilidad, por tanto, y dado que el estudio tiene un carácter preliminar e introductorio se optó por mantener un período de dos años. El trabajo constituye una primera aproximación para investigaciones futuras.

(Rentabilidad sobre el patrimonio), ROA (Rentabilidad sobre los activos) y BPA (Beneficio por acción). Se han seleccionado estos indicadores porque de acuerdo a la revisión bibliográfica son los más adecuados y los más utilizados por los diferentes investigadores (Mahoney y Roberts, 2002; Huerta, Rivera y Torres, 2005).

Por su parte, la variable independiente del estudio es la RSC, la cual se ha medido a través de los indicadores sociales y ambientales, concretamente las horas de formación por empleado, el porcentaje diversidad hombres/mujeres empleadas, el porcentaje de promoción, el índice de satisfacción de los clientes y el consumo de papel y CO2 por empleado.

En la tabla que sigue, se han recogido los parámetros más significativos de la RSC de cada entidad. Estos se han clasificado en 3 grupos, según su naturaleza, en indicadores económicos, sociales y ambientales.

Tabla 1. Cuadro de indicadores de las entidades bancarias españolas.

<i>INDICADORES ECONÓMICOS</i>	<i>INDICADORES SOCIALES</i>	<i>INDICADORES AMBIENTALES</i>
Activos	Empleados	Consumo de agua/empleado
Beneficio por acción	Horas formación/empleado	Consumo de papel/empleado
Capitalización bursátil	Porcentaje diversidad hombres/mujeres	Consumo de energía/empleado
Valor Económico Distribuido	Índice de satisfacción de empleados	Emisiones contaminantes CO2
Inversión en RSC	Índice de satisfacción de proveedores	
ROE	Índice de satisfacción de clientes	
ROA	Clientes	
	Proveedores	

Fuente: Elaboración propia

5. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. Análisis de las políticas de RSC de las entidades bancarias españolas

Para analizar las principales políticas de RSC de las entidades financieras españolas, se han examinado las Memorias de Sostenibilidad y los Informes Anuales del período comprendido entre los años 2008-2009 de las siguientes entidades financieras objeto de estudio (Banco Santander, Banco Popular, BBVA, Banco Bankinter y Banco Sabadell).

En términos generales, las estrategias de sostenibilidad de las entidades financieras se suelen centrar tres líneas de actuación: la inversión en acciones sociales, el compromiso con el medio ambiente y las relaciones con los grupos de interés.

En el *ámbito social*, las entidades apoyan las iniciativas de organizaciones de la sociedad civil, entidades públicas e instituciones académicas y facilitan el desarrollo de programas dirigidos a la generación de valor social. A través de sus fundaciones, realizan acciones sociales en todos los países en los que están presentes. Desarrollan una educación que dé respuesta satisfactoria a demandas sociales: conseguir que más alumnos estudien, durante más tiempo, con una oferta de calidad reconocida, equitativa e inclusiva y en la que participe la gran mayoría de las instituciones y sectores de la sociedad.

Hay entidades que tienen como foco principal de su estrategia de sostenibilidad el compromiso con la educación superior, como es el caso del Banco Santander. Convencido del papel determinante que la educación superior desempeña en el progreso social y económico, Santander apoya el desarrollo de una Universidad más innovadora, más emprendedora, más competitiva y sin fronteras. Ha firmado más de 990 convenios de colaboración con universidades de todo el mundo.

La segunda línea de actuación en sostenibilidad es el *compromiso con el medio ambiente*. Las entidades se centran en la lucha contra el cambio climático, por lo que en los últimos años han realizado un control estricto de sus consumos y emisiones y ha implantado medidas de eficiencia energética. También buscan reducción de las emisiones de CO² y de los residuos. Por ejemplo, es destacable que la estrategia de RSC del Banco Popular se centra sobretodo en la perspectiva medioambiental. Promueve la

reducción del impacto de su actividad, el apoyo a proyectos e iniciativas sostenibles y la adopción de compromisos similares por parte de sus grupos de interés. La entidad ha continuado con su firme compromiso de proteger y conservar el entorno a través del desarrollo de distintas iniciativas de eficiencia energética, reducción de emisiones y gestión de residuos.

Por su parte, el Banco Sabadell impulsa el desarrollo de un modelo energético más sostenible a través de la inversión directa y la financiación de proyectos de energía renovable. Trabaja año tras año para mejorar la eficiencia energética de sus instalaciones y reducir el impacto ambiental del servicio prestado.

La tercera línea de actuación es la *relación de las entidades con sus grupos de interés*. Estas relaciones están basadas en principios y valores compartidos por la sociedad, persiguiendo de esta forma un equilibrio entre las dimensiones económica, social y ambiental de la empresa.

El foco de la actividad suele ser el cliente. Mantienen el compromiso de ofrecer un servicio de calidad que responda a las necesidades de los clientes y permita alcanzar el máximo nivel de satisfacción. La excelencia en el servicio, la cercanía y la eficiencia son aspectos prioritarios en la relación con los clientes que ayudan a mantener su confianza.

Por ejemplo, la política de RSC de BBVA consiste en definir e impulsar comportamientos que permitan generar valor para todos sus grupos de interés, bajo los principios corporativos de integridad, prudencia y transparencia. La ambición del Grupo es seguir avanzando en una integración total de la RSC en el negocio y en maximizar su contribución a los grupos de interés.

En el marco del compromiso con el mundo de la discapacidad, la totalidad de las entidades desarrollan distintos planes con el objetivo de impulsar la integración social y laboral de las personas con discapacidad, además de reforzar los conceptos de igualdad de oportunidades y no discriminación.

La tabla 2 recoge las principales políticas de actuación de RSC de las entidades analizadas:

Tabla 2. Principales políticas de RSC

Entidad	Políticas de RSC
Banco Santander	<ul style="list-style-type: none"> - Educación Superior: becas y ayudas para proyectos universitarios. - Comunidad: difusión del arte y la cultura. - Medio ambiente: lucha contra el cambio climático
Banco Popular	<ul style="list-style-type: none"> - Medio ambiente: eficiencia energética, reducción de emisiones y gestión de residuos. - Acción Social. - Grupos de interés.
BBVA	<ul style="list-style-type: none"> - Grupos de interés: generar valor para sus stakeholders. - Medio ambiente: minimizar los impactos negativos. - Acción Social: apuesta por la educación.
Banco Bankinter	<ul style="list-style-type: none"> - Medio ambiente: reducción de emisiones de CO2, cambio climático. - Acción Social: personas con Síndrome de Down. - Grupos de interés.
Banco Sabadell	<ul style="list-style-type: none"> - Grupos de interés: incluye a sus clientes en los actos promocionales. - Medio ambiente: proyectos de energías renovables. - Acción Social: biomedicina.

Fuente: Elaboración propia

5.2. Resultados del Análisis de las Correlaciones Bivariadas

En este apartado, se presentan los resultados del análisis de correlaciones bivariadas. Para ello se ha utilizado el coeficiente de Pearson², que es uno de los indicadores más utilizados para analizar las relaciones lineales entre variables cuantitativas.

En primer lugar, analizamos la relación entre los resultados empresariales y los indicadores sociales de la RSC (tabla 3). En este sentido, muchas veces se ha planteado la idea de que cuánto mayor es la formación de los empleados, mayores serán los resultados de las entidades. Para comprobar esta teoría, realizamos un análisis de correlación entre las variables ROE, ROA y BPA y el porcentaje de mujeres empleadas, la formación y la promoción de los empleados.

Tabla 3. Correlación entre la formación de los empleados, el porcentaje de mujeres empleadas, el porcentaje de promoción y los resultados económicos año 2008.

		ROE08	ROA08	BPA08	PorcentajeMujeres08	Formación08	Promoción08
ROE08	Correlación de Pearson	1	,791	,801	,053	-,494	,985*
	Sig. (bilateral)		,111	,104	,933	,398	,015
	N	5	5	5	5	5	4
ROA08	Correlación de Pearson	,791	1	,672	-,262	-,744	,531
	Sig. (bilateral)	,111		,214	,671	,150	,469
	N	5	5	5	5	5	4
BPA08	Correlación de Pearson	,801	,672	1	,347	-,103	,713
	Sig. (bilateral)	,104	,214		,568	,869	,287
	N	5	5	5	5	5	4

² El coeficiente de Pearson es un índice que mide el grado de dependencia entre dos o más variables. Los valores varían entre -1 a 1. Los valores mayores indican que la relación es más estrecha y un valor de 0 indica que no existe una relación lineal.

PorcentajeMujeres08	Correlación de Pearson	,053	-,262	,347	1	,343	,413
	Sig. (bilateral)	,933	,671	,568		,572	,587
	N	5	5	5	5	5	4
Formación08	Correlación de Pearson	-,494	-,744	-,103	,343	1	,275
	Sig. (bilateral)	,398	,150	,869	,572		,725
	N	5	5	5	5	5	4
Promoción08	Correlación de Pearson	,985*	,531	,713	,413	,275	1
	Sig. (bilateral)	,015	,469	,287	,587	,725	
	N	4	4	4	4	4	4

Fuente: Elaboración propia

En términos generales, para el año 2008, existe una relación positiva entre el porcentaje de mujeres empleadas en las entidades y los resultados económicos. El hecho de que las entidades ofrezcan igualdad en términos laborales está bien vista por los inversores, lo que se puede observar en la relación con el BPA. Por otra parte, la formación de los empleados todavía no se ve como una inversión, más bien como un gasto, por lo que la relación es negativa. Sin embargo, podemos observar una fuerte relación entre los resultados económicos y la promoción de los empleados dentro de las entidades. Las entidades que forman a sus empleados y aplican la promoción interna para ocupar puestos de más responsabilidad y poder aportar sus conocimientos y experiencia a las actividades de las entidades favorece positivamente los resultados empresariales.

En la tabla que sigue (tabla 4) podemos observar las relaciones correspondientes al año 2009. Los resultados son similares al año 2008, la única diferencia es la relación entre el porcentaje de promociones de los empleados en de las entidades y los resultados económicos. En el año 2009, el porcentaje de promoción es menor que en año 2008. Probablemente, porque en el año 2009 empiezan a verse con fuerza los efectos de la

crisis en el ámbito laboral, y eso repercute negativamente en los resultados empresariales.

Tabla 4. Correlación entre la formación de los empleados, el porcentaje de mujeres empleadas, el porcentaje de promoción y los resultados económicos año 2009.

		ROE09	ROA09	BPA09	PorcentajeMujeres09	Formación09	Promoción09
ROE09	Correlación de Pearson	1	,735	,880*	,578	-,102	-,171
	Sig. (bilateral)		,157	,049	,307	,870	,890
	N	5	5	5	5	5	3
ROA09	Correlación de Pearson	,735	1	,833	,270	-,269	,952
	Sig. (bilateral)	,157		,080	,660	,662	,197
	N	5	5	5	5	5	3
BPA09	Correlación de Pearson	,880*	,833	1	,538	,195	-,487
	Sig. (bilateral)	,049	,080		,349	,754	,676
	N	5	5	5	5	5	3
PorcentajeMujeres09	Correlación de Pearson	,578	,270	,538	1	,103	-,523
	Sig. (bilateral)	,307	,660	,349		,870	,649
	N	5	5	5	5	5	3
Formación09	Correlación de Pearson	-,102	-,269	,195	,103	1	-,887
	Sig. (bilateral)	,870	,662	,754	,870		,305
	N	5	5	5	5	5	3
Promoción09	Correlación de Pearson	-,171	,952	-,487	-,523	-,887	1

Sig. (bilateral)	,890	,197	,676	,649	,305	
N	3	3	3	3	3	3

Fuente: Elaboración propia

En lo que respecta a la relación entre los resultados económicos y el índice de satisfacción de los clientes en el año 2008, podemos observar que ésta es positiva para el año 2008, sin embargo en el año 2009, la relación es negativa con el ROE, lo cual de nuevo confirma que, los efectos de la crisis despiertan más inquietud entre los clientes (tabla 5).

Tabla 5. Correlación entre el Índice de Satisfacción de Clientes y los Resultados de la empresa años 2008-2009.

		ROE08	ROA08	BPA08	Satisfacción08	ROE09	ROA09	BPA09	Satisfacción09
ROE08	Correlación de Pearson	1	,791	,801	,433	,831	,787	,705	-,108
	Sig. (bilateral)		,111	,104	,567	,081	,114	,183	,862
	N	5	5	5	4	5	5	5	5
ROA08	Correlación de Pearson	,791	1	,672	,872	,454	,863	,526	,507
	Sig. (bilateral)	,111		,214	,128	,442	,060	,362	,383
	N	5	5	5	4	5	5	5	5
BPA08	Correlación de Pearson	,801	,672	1	,520	,856	,883*	,978**	,097
	Sig. (bilateral)	,104	,214		,480	,064	,047	,004	,877
	N	5	5	5	4	5	5	5	5
Satisfacción08	Correlación de Pearson	,433	,872	,520	1	,322	,844	,476	,818
	Sig. (bilateral)	,567	,128	,480		,678	,156	,524	,182
	N	4	4	4	4	4	4	4	4
ROE09	Correlación	,831	,454	,856	,322	1	,735	,880*	-,319

	de Pearson								
	Sig. (bilateral)	,081	,442	,064	,678	,157	,049		,601
	N	5	5	5	4	5	5	5	5
ROA09	Correlación de Pearson	,787	,863	,883*	,844	,735	1	,833	,397
	Sig. (bilateral)	,114	,060	,047	,156	,157		,080	,508
	N	5	5	5	4	5	5	5	5
BPA09	Correlación de Pearson	,705	,526	,978**	,476	,880*	,833	1	,026
	Sig. (bilateral)	,183	,362	,004	,524	,049	,080		,967
	N	5	5	5	4	5	5	5	5
Satisfacción09	Correlación de Pearson	-,108	,507	,097	,818	-,319	,397	,026	1
	Sig. (bilateral)	,862	,383	,877	,182	,601	,508	,967	
	N	5	5	5	4	5	5	5	5

Fuente: Elaboración propia

En este sentido, cabe subrayar que la satisfacción de los clientes es un aspecto fundamental en las entidades financieras, y se suelen invertir muchos recursos para conseguirla. Éste es un aspecto a cuidar y mejorar, por parte de las entidades, la relación con sus stakeholders, especialmente con sus clientes, quienes cada vez más están más concienciados con la RSC, especialmente en los momentos actuales de crisis financiera y económica, y exigen comportamientos más éticos y responsables.

Por otra parte, de los resultados del análisis se desprende que los recursos financieros utilizados por las entidades en temas de RSC no suponen un gasto, sino también una inversión, especialmente para los inversores. Esto explica la relación positiva entre el índice de satisfacción de los clientes con el BPA, quizá porque la aplicación de políticas de RSC es vista por parte de los inversores como síntoma de competitividad y productividad y por tanto, “premian” su esfuerzo en el mercado.

En cuanto a los indicadores ambientales, hay una relación positiva entre las emisiones de CO2 por empleado con los resultados económicos. La principal causa es la disminución de fósiles energéticos hacia la utilización de otros energéticos alternativos (energías renovables).

Por otra parte, hay una relación negativa entre el consumo de papel y los resultados. Consideramos que ésto se debe al hecho de que las entidades hace poco que han empezado a apostar por el reciclaje, por lo que aún no son visibles los efectos (tablas 6 y 7).

Tabla 6. Correlación entre consumo de papel y las emisiones de CO2 por empleados y los Resultados de la empresa año 2008.

		ROE08	ROA08	BPA08	Papel08	Emisiones08
ROE08	Correlación de Pearson	1	,791	,801	-,188	,377
	Sig. (bilateral)		,111	,104	,762	,531
	N	5	5	5	5	5
ROA08	Correlación de Pearson	,791	1	,672	-,008	,144
	Sig. (bilateral)	,111		,214	,990	,817
	N	5	5	5	5	5
BPA08	Correlación de Pearson	,801	,672	1	-,504	,805
	Sig. (bilateral)	,104	,214		,386	,101
	N	5	5	5	5	5
Papel08	Correlación de Pearson	-,188	-,008	-,504	1	-,526
	Sig. (bilateral)	,762	,990	,386		,362

N	5	5	5	5	5	
Emisiones08	Correlación de Pearson	,377	,144	,805	-,526	1
	Sig. (bilateral)	,531	,817	,101	,362	
N	5	5	5	5	5	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7. Correlación entre consumo de papel y las emisiones de CO2 por empleados y los Resultados de la empresa año 2009.

		ROE09	ROA09	BPA09	Papel09	Emisiones09
ROE09	Correlación de Pearson	1	,735	,880*	-,185	,977**
	Sig. (bilateral)		,157	,049	,765	,004
	N	5	5	5	5	5
ROA09	Correlación de Pearson	,735	1	,833	,012	,640
	Sig. (bilateral)	,157		,080	,985	,245
	N	5	5	5	5	5
BPA09	Correlación de Pearson	,880*	,833	1	-,397	,800
	Sig. (bilateral)	,049	,080		,508	,104
	N	5	5	5	5	5
Papel09	Correlación de Pearson	-,185	,012	-,397	1	-,053
	Sig. (bilateral)	,765	,985	,508		,933
	N	5	5	5	5	5
Emisiones09	Correlación	,977**	,640	,800	-,053	1

de Pearson					
Sig. (bilateral)	,004	,245	,104	,933	
N	5	5	5	5	5

Fuente: Elaboración propia

6. CONCLUSIONES

Atendiendo a la investigación realizada, podemos observar un nivel medio de implantación de políticas de RSC en las instituciones financieras españolas, y aunque se están aplicando políticas y valores de la RSC, se aprecia la carencia de una verdadera estrategia de RSC, aspecto clave para la consolidación y desarrollo futuro de la RSC.

No obstante, las entidades financieras en nuestro país son cada vez más conscientes y se preocupan más por el hecho de que su actividad tiene que ser socialmente responsable, bien por iniciativa propia, bien por la presión de los grupos de interés, o bien por la grave situación financiera que estamos viviendo.

La principal conclusión a la que llegamos a partir de nuestro análisis es que las prácticas de RSC tienen una influencia positiva en la gestión de la entidad. Así, se desprende de la relación positiva entre el porcentaje de mujeres empleadas en las entidades y los resultados económicos; la relación entre la promoción de los empleados dentro de las entidades y los resultados económicos y la relación entre el índice de satisfacción de los clientes (en el año 2008) y los resultados empresariales. Sin embargo, observamos, una relación negativa entre la satisfacción de los clientes y los resultados económicos de la empresa en el año 2009, dato relevante que, consideramos obedece a la influencia ya notable de la crisis en el período 2009. La misma situación negativa la podemos observar para las variables que miden la formación y la promoción de los empleados y los resultados empresariales para el año 2009. De este resultado, se desprende que la crisis está afectando de manera importante a la RSC, y que en algunos aspectos, las entidades todavía no han aplicado la RSC como una estrategia de gestión, de ahí que se haya visto debilitada por la crisis.

Por tanto, el desafío principal al que se enfrenta la RSC en la actualidad está en dar una respuesta satisfactoria a las necesidades sociales, y a todos sus stakeholders, no sólo en época de bonanza, sino también en época de crisis económica. Hoy en día la preocupación por la RSC en el mundo financiero se hace cada vez más patente, no sólo por la necesidad de las propias entidades de gestionar con criterios de RSC, sino también por las exigencias de la sociedad, instituciones, reguladores,..., que demandan una mayor transparencia y regulación. Es el momento de transmitir que la RSC sólo sobrevivirá si las entidades entienden que se trata de algo que aporta valor, y que es un factor determinante en el crecimiento y fortalecimiento económico y financiero de las empresas y del mercado y la economía en general.

Para finalizar, queremos remarcar el carácter preliminar de la investigación realizada, puesto que constituye una primera aproximación para investigaciones futuras. En este sentido, el trabajo presenta limitaciones³ que se plantean como futuras líneas de investigación.

³ Es discutible, por ejemplo, la forma en la cual se ha medido la RSC, porque no se han utilizado todas las áreas de la RSC, pero la base de datos no poseía más información al respecto.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Allouche, J; Laroche, P. (2005): “A meta-analytical investigation of the relationship between corporate social and financial performance”, *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, nº 57, pp. 17-40.
- Balaguer Franch, M.R. (2007): *La Inversión Socialmente Responsable y la Responsabilidad Social Empresarial en los mercados financieros: una aplicación a las instituciones gestoras en España*. Monografía nº 27, publicada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- Balaguer, M.R.; Fernández, A; Muñoz, M.J. (2008): “The Role of Fund Management Institutions in the Development of Socially Responsible Investment: An Analysis of the Spanish Case”, *International Journal of Electronic Finance* Vol. 2, No. 3, pp. 314-329
- Charlo Molina, M.J.; Moya Clemente, I. (2010): “El comportamiento financiero de las empresas socialmente responsables”, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 16, nº 2, pp.15-25.
- CSR, DELOITTE y Euronext (2003): *Investing in Responsible Business*, A Deloitte, CSR Europe and Euronext Survey, Publicado: 19. November 2003; 36 pág. En <http://www.euractiv.com/en/sustainability/investing-responsible-business/article-110208>.
- De la Cuesta, M. (2004): “El porqué de la Responsabilidad Social Corporativa”, *Boletín Económico de ICE*, nº 2813, pp. 45-58.
- De la Cuesta, M. (2006): “Responsabilidad social del sector bancario. Su contribución a un desarrollo más sostenible”, *Papeles de Economía Española*, nº 108, pp. 173-190.
- De la Cuesta, M. (Editora) (2012): *La RSE ante la crisis*, Dossieres EsF, nº4
- Feldman, S.J.; Soyka, P. A.; Ameer, P.G. (1997): “Does Improving A Firm's Environmental Management System and Environmental Performance Result in a Higher Stock Price?”, *The Journal of Investing*, vol.6, nº4, pp.87-97.
- Fundación Alternativas (2009): “La responsabilidad social corporativa en España. La RSC ante la crisis”, Informe 2009.
- Griffin, J.; Mahon, J. (1997): “The corporate social performance and corporate financial performance debate”, *Business & Society*, vol.36, nº1, pp.5-27.
- Huerta, P., Rivera, C. y Torres, A. (2005): “Análisis de la relación entre responsabilidad social corporativa y los resultados empresariales: un estudio por estrategia corporativa”, Documento de Trabajo, Universidad Complutense de Madrid.
- Mahoney, L.; Roberts, R. (2002): “Corporate Social and Environmental Performance and their Relation to Financial Performance and Institutional Ownership: Empirical Evidence on Canadian Firms”, School of Accounting University of Central Florida. <<http://www.accounting.rutgers.edu>>.
- Marom, I.Y. (2006): “Toward a united theory of the CSP-CFP link”, *Journal of Business Ethics*, nº 67, pp. 191-200.
- Mori, I. (2008): *The Value of Corporate Governance: The Positive Return of Responsible Business*, Business in the Community (BITC), en <http://www.bitc.org.uk/financialimpact>.
- Sarro Álvarez, M.M.; Cuesta Valiño, P. y Penelas Leguía, A. (2007): “La Responsabilidad Social Corporativa, Una orientación emergente en la gestión de las entidades bancarias españolas”, publicado en *Conocimiento, innovación y*

emprendedores: Camino al futuro, coord. por Ayala Cedra, J.C, FEDRA, ISBN 84-690-3573-8.

- Repetto, R.; Dustin, D. (2000): “Pure Profit: The Financial Implications of Environmental Performance”, World Resources Institute, Washington, DC.
- Roman, R.; Hayibor, S.; Agle, B.R. (1999): “The relationship between social and financial performance”, Business & Society, vol.38, n°1, pp.109-117.
- Wu, M.L. (2006): “Corporate social performance, corporate financial performance and firm size: A meta-analysis”, Journal of American Academy of Business, n°8, pp. 163-171.

**LA PROPUESTA DE BENEDICTO XVI PARA UNA SALIDA ÉTICA DE LA
CRISIS Y EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL**

Dr. José Antonio Calvo Gómez
Profesor. Universidad Católica de Ávila
jantonio.calvo@ucavila.es

RESUMEN

La compleja situación económica actual exige un análisis que supere los límites del mero pensamiento económico y se adentre en la raíz ética que subyace: la injusticia internacional, la codicia desordenada, la parasítica relación entre las naciones, que se oponen radicalmente al legítimo progreso de los pueblos, de acuerdo a la expresión del papa Pablo VI. Este trabajo pretende recuperar el pensamiento de Benedicto XVI que analiza las causas al tiempo que, con valentía y determinación, propone las soluciones que mejor se adecúen al pensamiento social de la Iglesia.

PALABRAS CLAVE

Benedicto XVI, crisis ética, doctrina social de la Iglesia, desarrollo humano integral

SUMMARY

The economic crisis requires an analysis over the limits of the economic studies, which goes to the ethical root: the international injustice, the greediness, the relation between the nations, which are radically opposed to the legitimate progress of the people, according to the expression of the Pope Paul VI. This work takes into account the thought of Pope Benedict XVI who analyzes the reasons and, with valor and determination, proposes the solutions according to the Social Doctrine of the Church.

KEY WORDS

Benedict XVI, ethic crisis, Social Doctrine of the Church, integral human development.

1. INTRODUCCIÓN

Dice san Pablo en su Carta a los Romanos¹: “Que vuestra caridad no sea una farsa: aborreced lo malo y apegaos a lo bueno. Como buenos hermanos, sed cariñosos unos con otros, estimando a los demás más que a uno mismo.”

El papa Benedicto XVI y, por su magisterio pontificio, el resto de la comunidad eclesial, desde que se empezaron a hacer más evidentes los compases de la crítica situación económica de la sociedad contemporánea, ha “acompañado² con honda preocupación y múltiples iniciativas a los que más sufren sus consecuencias”, se ha mostrado especialmente cercano a quienes más directamente están experimentando sus efectos inmisericordes. Ha manifestado su preocupación por la realidad social que viven las personas, que ha quedado plasmada en distintas intervenciones públicas, documentos de trabajo y cartas pastorales de diversa índole y compromiso apostólico.

La Conferencia Episcopal Española acogió la invitación del papa en la encíclica *Caritas in veritate* de junio de 2009, e hizo una declaración, con motivo de la Plenaria de otoño de aquel año, en que “apuntaba³ a las causas y a las víctimas de la crisis y animaba a ir hasta el fondo de sus raíces espirituales y morales, exhortando, al mismo tiempo, a la solidaridad de todos y al compromiso de la Iglesia.”

Decían los obispos⁴ que “la crisis económica que vivimos tiene que ser abordada... desde sus causas y víctimas, y desde un juicio moral que nos permita encontrar el camino adecuado para su solución. No tenemos soluciones técnicas que ofrecer, pero sí entra dentro de nuestro ministerio iluminar con la doctrina social de la Iglesia el grave problema de la crisis, teniendo presente la verdad sobre el hombre, «porque la cuestión social se ha convertido en una cuestión antropológica⁵»”

¹ Rm 12, 9- 10.

² Declaración “Ante la crisis, solidaridad”, de la CCXXV Comisión Permanente de la Conferencia Episcopal Española (3 de octubre de 2012). Vid. Declaración “Ante la crisis moral y económica” de la XCIV Asamblea Plenaria de la Conferencia Episcopal Española (27 de noviembre de 2009).

³ Declaración “Ante la crisis moral y económica... Vid. ref. Declaración “Ante la crisis, solidaridad... 1.

⁴ Declaración “Ante la crisis moral y económica... 1. En el mismo sentido, los mismos prelatos añadían que “nuestro país ha experimentado un alto bienestar durante estos últimos años; bienestar que no siempre ha sido administrado correctamente y que nos ha llevado a vivir por encima de nuestras posibilidades.” (2)

⁵ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 75.

En la encíclica *Caritas in veritate*, en continuidad con el magisterio social de la Iglesia de los últimos siglos, Benedicto XVI sintetiza su pensamiento pontificio con relación a la situación actual, que ha encontrado otros medios de expresión⁶. “Mientras los pobres del mundo, dice el papa, siguen llamando a la puerta de la opulencia, el mundo rico corre el riesgo de no escuchar ya estos golpes a su puerta, debido a una conciencia incapaz de reconocer lo humano. Dios revela el hombre al hombre; la razón y la fe colaboran a la hora de mostrarle el bien, con tal que lo quiera ver; la ley natural, en la que brilla la Razón creadora, indica la grandeza del hombre, pero también su miseria, cuando desconoce el reclamo de la verdad moral.”

El programa, empero, no responde a la dinámica de la desesperación. Sin olvidar las terribles consecuencias que experimentan numerosas familias, el papa Benedicto XVI ha querido elevar la mirada para elaborar un análisis más complejo, rastrear los problemas más arraigados y concretar una propuesta válida que ataje la raíz más agresiva de la crisis: una crisis ética que ha permitido al ser humano arrastrar a sus semejantes en una reproducción a escala mundial del *homo homini lupus* de Hobbes.

Por tanto, la compleja situación económica actual exige un análisis que supere los límites del mero pensamiento económico y se adentre en la raíz ética que subyace: la injusticia internacional, la codicia desordenada, la parasítica relación entre las naciones, que se oponen radicalmente al legítimo progreso de los pueblos, de acuerdo a la expresión del papa Pablo VI. Este trabajo pretende recuperar el pensamiento de Benedicto XVI que analiza las causas al tiempo que, con valentía y determinación, propone las soluciones que mejor se adecúen al pensamiento social de la Iglesia.

2. UN ANÁLISIS SESGADO PARA UNA RESPUESTA EQUÍVOCA

La crisis que sufren los países en estos primeros años del siglo XXI ha encontrado diversas explicaciones y, sobre todo, ha aventurado ya algunas soluciones parciales que en esta hora, en muchos casos, se están manifestando como incipientes fracasos.

⁶ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 71.

Benedicto XVI, en forma de denuncia profética, ha querido llamar la atención sobre algunos reduccionismos que dejan traslucir ciertos ensayos políticos y económicos actuales que, lejos de avanzar en las vías de solución, ahondan aún más en el problema que ha llevado a esta crítica situación. Como muestra de un pensamiento más complejo concretamos su extenso pensamiento en cuatro enunciados bien delimitados: la exclusión de la caridad de la vida pública, la renuncia a la justicia y al principio del bien común, la condena del crecimiento demográfico como causa de subdesarrollo y la reducción de la crisis actual a un problema de ingeniería económica.

2.1. La exclusión de la caridad

El primer escollo en el análisis que se haga sobre la situación económica que atraviesa la sociedad contemporánea se encuentra, precisamente, en la exclusión que se hace de la verdad –como argumento que objetiva la vida del hombre– y de la caridad –elemento dinamizador y corrector– de la ética aplicada, de cualquier manifestación pública, de la esfera social, jurídica, cultural, política y económica.

En sentido analógico, se podría hablar de una “economía de la caridad”, donde se debe buscar, encontrar y expresar la verdad. La verdad y la caridad aparecen implicadas, necesariamente, como estructuras que se retroalimentan en la construcción de una humanidad nueva, renovada y renovadora. La verdad, además, libera a la caridad de caer en el sentimentalismo, de la estrechez de una emotividad privada de contenidos, de un fideísmo que mutila su horizonte humano y universal.

Él mismo dice que es “consciente⁷ de las desviaciones y la pérdida de sentido que ha sufrido y sufre la caridad, con el consiguiente riesgo de ser mal entendida, o excluida de la ética vivida y, en cualquier caso, de impedir su correcta valoración. En el ámbito social, jurídico, cultural, político y económico, es decir, en los contextos más expuestos a dicho peligro, se afirma fácilmente su irrelevancia para interpretar y orientar las responsabilidades morales.”

La cultura y la sociedad actual han difundido con demasiada facilidad la tendencia a relativizar lo verdadero y, por tanto, “vivir la caridad en la verdad lleva a comprender

⁷ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 2.

que la adhesión a los valores del cristianismo no es sólo un elemento útil, sino imprescindible para la construcción de una buena sociedad y un verdadero desarrollo humano integral.”

Por tanto, “el desarrollo, el bienestar social, una solución adecuada a los graves problemas socioeconómicos que afligen a la humanidad, necesitan esta verdad”, la verdad de la fe y de la razón, en la distinción y la sinergia a la vez de los dos ámbitos cognitivos, para no dejar la actuación social a merced de intereses privados y de lógicas de poder, con efectos disgregadores en una sociedad globalizada⁸.

2.2. La renuncia a la justicia y al bien común

La caridad va más allá de la justicia, pero no la excluye, la integra. Cuando ofrecemos de lo nuestro al otro, en un acto de caridad, no suprimimos la justicia, que exige antes dar al otro lo que es suyo. Dirá el papa que “no puedo dar al otro de lo mío sin haberle dado en primer lugar lo que en justicia le corresponde⁹” y, por tanto, “quien ama con caridad a los demás, es ante todo justo con ellos.”

Como dijo el papa Pablo VI¹⁰, la justicia es “inseparable de la caridad”, es intrínseca a ella, su “medida mínima.” La caridad exige la justicia, pero la supera y la completa en la lógica de la entrega y el perdón.

Sobre este bien individual se establece el bien común¹¹, exigencia de justicia y caridad en una sociedad en vías de globalización, que abarque a toda la familia humana, a la comunidad de los pueblos y naciones, “dando así forma de unidad y de paz a la ciudad del hombre y haciéndola en cierta medida una anticipación que prefigura la ciudad de Dios sin barreras.”

Benedicto XVI indica que “la Iglesia¹² no tiene soluciones técnicas que ofrecer y no pretende de ninguna manera mezclarse en la política de los Estados. No obstante, tiene una misión de verdad que cumplir en todo tiempo y circunstancia en favor de una

⁸ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 4- 5.

⁹ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 6.

¹⁰ Pablo VI, Carta encíclica *Populorum progressio* (26 de marzo de 1967) 22; Id., “Homilía para la Jornada del desarrollo (23 de agosto de 1968)”, en: AAS 60 (1968) 626- 627.

¹¹ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 7.

¹² Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 9.

sociedad a medida del hombre, de su dignidad y de su vocación. Sin verdad se cae en una visión empirista y escéptica de la vida, incapaz de elevarse sobre la praxis, porque no está interesada en tomar en consideración los valores —a veces ni siquiera el significado— con los cuales juzgarla y orientarla. La fidelidad al hombre exige la fidelidad a la verdad, que es la única garantía de libertad y de la posibilidad de un desarrollo humano integral.”

Pablo VI entendió el desarrollo como un proyecto por el que los pueblos de la tierra salieran del hambre, la miseria, las enfermedades endémicas, el analfabetismo¹³. Aquello implicaba la participación activa en condiciones de igualdad en el proceso económico internacional; la evolución hacia sociedades solidarias, bien formadas; la consolidación de regímenes democráticos capaces de asegurar la libertad y la paz.

Cuarenta años después, el objetivo exclusivo del beneficio ha renunciado al bien común como fin, lo que pone en riesgo la frágil situación de muchos pueblos que se ven abocados a ahondar en su pobreza. La justicia y el bien común han sido excluidos de un desarrollo sostenible de los pueblos y la evolución económica de las últimas décadas ha estado aquejada “por desviaciones y problemas dramáticos, que la crisis actual ha puesto todavía más de manifiesto.”

Por tanto, “las fuerzas técnicas que se mueven, las interrelaciones planetarias, los efectos perniciosos sobre la economía real de una actividad financiera mal utilizada y en buena parte especulativa, los imponentes flujos migratorios, frecuentemente provocados y después no gestionados adecuadamente, o la explotación sin reglas de los recursos de la tierra, nos induce hoy a reflexionar sobre las medidas necesarias para solucionar problemas que no sólo son nuevos respecto a los afrontados por el Papa Pablo VI, sino también, y sobre todo, que tienen un efecto decisivo para el bien presente y futuro de la humanidad¹⁴.”

La exclusión de la justicia y del bien común en el análisis que se pueda hacer de la situación económica actual no hace sino ahondar en un problema complejo y, por tanto, los aspectos de la crisis y sus soluciones, así como la posibilidad de un nuevo desarrollo

¹³ Pablo VI, Carta encíclica *Populorum progressio* 9.

¹⁴ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 21.

futuro, están cada vez más interrelacionados, se implican recíprocamente, requieren nuevos esfuerzos de comprensión unitaria y una nueva síntesis humanista.”

2.3. La exclusión de la natalidad y la condena del crecimiento demográfico

El crecimiento demográfico implica algunos derechos y deberes irrenunciables de la vida y de la familia humana. Pero, ante todo, dice el papa¹⁵, “no es correcto considerar el aumento de población como la primera causa del subdesarrollo, incluso desde el punto de vista económico: baste pensar, por un lado, en la notable disminución de la mortalidad infantil y el aumento de la edad media que se produce en los países económicamente desarrollados y, por otra, en los signos de crisis que se perciben en la sociedades en las que se constata una preocupante disminución de la natalidad.”

Añade que, “obviamente, se ha de seguir prestando la debida atención a una procreación responsable... contribución efectiva al desarrollo humano integral... La responsabilidad evita tanto que se considere la sexualidad como una simple fuente de placer, como que se regule con políticas de planificación forzada de la natalidad. En ambos casos se trata de concepciones y políticas materialistas, en las que las personas acaban padeciendo diversas formas de violencia. Frente a todo esto, se debe resaltar la competencia primordial que en este campo tienen las familias respecto del Estado... así como una adecuada educación de los padres.”

2.4. La reducción de la crisis actual a un problema de ingeniería económica

El gran reduccionismo de la crisis actual es la limitación que se hace a parámetros estrictamente económicos, incluso exclusivamente macroeconómicos, cuando, en realidad, si bien es cierto que sólo estos indicadores han hecho despertar a la sociedad de la perniciosa espiral en que se cernía inconsciente, el sustrato de la crisis es más hondo y exige un análisis más elaborado que ataje sus consecuencias en su dimensión real.

Si hoy la crisis se muestra especialmente virulenta en la sociedad contemporánea es porque aquí, precisamente, es donde más agresivo ha sido el desalojo de los valores morales y de las estructuras de asistencia humana que hubieran podido limitarla: la

¹⁵ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 44.

familia, la amistad, la educación, la fe, Dios. La crisis económica ha mostrado una sociedad que hacía tiempo que ya sufría una crisis más profunda: una crisis de humanidad.

Benedicto XVI dice, en este sentido, que “el desarrollo de los pueblos es considerado con frecuencia como un problema de ingeniería financiera, de apertura de mercados, de bajadas de impuestos, de inversiones productivas, de reformas institucionales, en definitiva, como una cuestión exclusivamente técnica. Sin duda, todos estos ámbitos tienen un papel muy importante, pero deberíamos preguntarnos por qué las decisiones de tipo técnico han funcionado hasta ahora sólo en parte. La causa es mucho más profunda¹⁶.”

No basta progresar exclusivamente desde el punto de vista económico y tecnológico¹⁷. En realidad, este desarrollo sería falso si no fuera auténtico e integral. Aunque llegáramos a sobreponernos a la crisis económica, no puede olvidarse la solución de la promoción del hombre ni en los países económicamente más poderosos ni en los que, además de sufrir las “antiguas formas de explotación”, acogen con más crudeza las “consecuencias negativas que se derivan de un crecimiento marcado por desviaciones y desequilibrios.”

En la Navidad del 2005, el papa Benedicto XVI escribió en su primera encíclica *Deus caritas est*, que “el establecimiento de estructuras justas no es un cometido inmediato de la Iglesia, sino que pertenece a la esfera de la política, es decir, de la razón auto-responsable. En esto, la tarea de la Iglesia es mediata, ya que le corresponde contribuir a la purificación de la razón y reavivar las fuerzas morales, sin lo cual no se instauran estructuras justas, ni éstas pueden ser operativas a largo plazo¹⁸.”

La misión de la Iglesia será siempre profética, con el trabajo de los laicos y la memoria de que, un orden justo exige profundizar, cada día, en las raíces de un bien que ha de llegar a toda la humanidad.

¹⁶ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 75.

¹⁷ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 23.

¹⁸ Benedicto XVI, Carta encíclica *Deus caritas est* 29.

3. EL OLVIDO DE DIOS ARRASTRA EL OLVIDO DEL HOMBRE

La propuesta de Benedicto XVI enfrenta de raíz el problema del hombre. Cuando la humanidad renuncia a una instancia superior capaz de un gobierno personal, garante de un orden que legitime el respeto inviolable de cada hombre, pierde el sentido del bien. Los intereses políticos y económicos suplantando entonces la dimensión trascendente y en un proyecto meramente pactista, utilitarista, desproporcionado, no sienten empacho de arrastrar consigo a cuantos, incautos, sufran la desdicha de entrometerse en su camino¹⁹.

En este sentido, ya indicó que “Dios es el garante del verdadero desarrollo del hombre en cuanto, habiéndolo creado a su imagen, funda también su dignidad trascendente y alimenta su anhelo constitutivo de ser más. El ser humano no es un átomo perdido en un universo casual, sino una criatura de Dios, a quien Él ha querido dar un alma inmortal y al que ha amado desde siempre. Si el hombre fuera sólo fruto del azar o la necesidad, o si tuviera que reducir sus aspiraciones al horizonte angosto de las situaciones en que vive, si todo fuera únicamente historia y cultura, y el hombre no tuviera una naturaleza destinada a trascenderse en una vida sobrenatural, podría hablarse de incremento o de evolución, pero no de desarrollo²⁰.”

Por lo tanto, el olvido de Dios conlleva, necesariamente, el olvido del hombre. Las empresas tratan, a toda costa, de asegurar su capital crematístico. Los gobernantes desatienden con demasiada frecuencia los intereses más cercanos a la vida del hombre, en su integridad. En continuidad con la constitución pastoral *Gaudium et Spes*, del Concilio Vaticano II, iniciado hace ahora cincuenta años, el papa Benedicto XVI, indica que “quisiera recordar a todos, en especial a los gobernantes que se ocupan en dar un aspecto renovado al orden económico y social del mundo, que el primer capital que se ha de salvaguardar y valorar es el hombre, la persona en su integridad, pues el hombre es el autor, el centro y fin de toda la vida económico-social²¹.”

Por el contrario, el reconocimiento de Dios, su actuación definitiva en Cristo, lleva a la persona a la búsqueda del bien común, al protagonismo de una nueva dinámica de

¹⁹ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 29.

²⁰ Benedicto XVI, “Homilía durante la Santa Misa en la explanada de Isling de Ratisbona del 12 de septiembre de 2006”, *L'Osservatore Romano. Edición española* (22 de septiembre de 2006) 9- 10.

²¹ Concilio Vaticano II, Constitución pastoral *Gaudium et spes*, sobre la Iglesia en el mundo actual, 63.

recuperación del compromiso con la humanidad, con cada hombre, especialmente con el más desfavorecido. El papa explica, en este sentido²² que “el desarrollo es imposible sin hombres rectos, sin operadores económicos y agentes políticos que sientan fuertemente en su conciencia la llamada al bien común. Se necesita tanto la preparación profesional como la coherencia moral.”

Por tanto, la respuesta a la crisis económica, que demanda de todos un compromiso técnico, de acuerdo a las leyes tantas veces impersonales que rigen los intercambios, reclama, sobre todo, un compromiso ético.

4. LA DETERMINACIÓN CRISTIANA EXIGE UNA RESPUESTA INMEDIATA

El sufrimiento humano exige de cada cristiano una respuesta inmediata. La conciencia de la necesidad, la miseria del prójimo, no permite suspender la obra hasta el final de la reflexión ética sobre la crisis y sus consecuencias. En efecto, con motivo del anuncio del Año de la Fe, que se abrió el 11 de octubre de 2012, dijo el papa que “el Año de la Fe será también una buena oportunidad para intensificar el testimonio de la caridad²³.”

Luego añade: “San Pablo nos recuerda: «Ahora subsisten la fe, la esperanza y la caridad, estas tres. Pero la mayor de ellas es la caridad²⁴». Con palabras aún más fuertes —que siempre atañen a los cristianos—, el apóstol Santiago dice: «¿De qué le sirve a uno, hermanos míos, decir que tiene fe, si no tiene obras? ¿Podrá acaso salvarlo esa fe? Si un hermano o una hermana andan desnudos y faltos de alimento diario y alguno de vosotros les dice: “Id en paz, abrigaos y saciaos”, pero no les da lo necesario para el cuerpo, ¿de qué sirve? Así es también la fe: si no se tienen obras, está muerta por dentro. Pero alguno dirá: “Tú tienes fe y yo tengo obras, muéstrame esa fe tuya sin las obras, y yo con mis obras te mostraré la fe²⁵”».”

²² Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 71.

²³ Benedicto XVI, Carta apostólica *Porta fidei* (11 de octubre de 2011) 14.

²⁴ 1 Cor 13, 13.

²⁵ St 2, 14- 18.

En efecto, “la fe sin la caridad no da fruto, y la caridad sin fe sería un sentimiento constantemente a merced de la duda.” Para los cristianos, no hay ruptura entre la fe y la caridad, sino que se alientan mutuamente. Cuando un cristiano dedica su vida a quien está solo, marginado, excluido, descubre en él el rostro de Cristo que sufre.

“Gracias a la fe –añade– podemos reconocer en quienes piden nuestro amor el rostro del Señor resucitado. «Cada vez que lo hicisteis con uno de estos, mis hermanos más pequeños, conmigo lo hicisteis...²⁶» Es la fe la que nos permite reconocer a Cristo, y es su mismo amor el que impulsa a socorrerlo cada vez que se hace nuestro prójimo en el camino de la vida. Sostenidos por la fe, miramos con esperanza a nuestro compromiso en el mundo, aguardando «unos cielos nuevos y una tierra nueva en los que habite la justicia²⁷.»”

Los obispos españoles explicaron cómo “la Iglesia ha tenido siempre entre sus compromisos la lucha contra la pobreza como una exigencia de la caridad²⁸” pues, añade el papa, “el amor siempre será necesario, incluso en la sociedad más justa²⁹.” Este compromiso se hace ahora más necesario, especialmente con los más débiles, expuestos irremisiblemente a unas consecuencias más graves.

Más adelante, explican los prelados que “la comunidad cristiana, y en particular Caritas, Manos Unidas y otras instituciones de caridad de la Iglesia, están atendiendo y acompañando a los más necesitados de nuestro país y de los países en vías de desarrollo, víctimas, también, de la crisis económica global y de la recesión. Agradecemos este signo de solidaridad a quienes lo hacen posible: voluntarios, socios, donantes; y les animamos a seguir en esta lógica del don y de la gratuidad como expresión de la gratuidad.”

Es la misma experiencia que descubre el papa³⁰ y que expresa al referirse al trabajo, como una necesidad material y como fuente de dignidad de la condición humana. Indica que, “al considerar los problemas del desarrollo, se ha de resaltar la relación entre

²⁶ Mt 25, 40.

²⁷ 2 Pe 3, 13. Vid. Ap 21, 1.

²⁸ Declaración “Ante la crisis moral y económica” de la XCIV Asamblea Plenaria de la Conferencia Episcopal Española (27 de noviembre de 2009) 7.

²⁹ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 28.

³⁰ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 63.

pobreza y desocupación. Los pobres son en muchos casos el resultado de la violación de la dignidad del trabajo humano, bien porque se limitan sus posibilidades (desocupación, subocupación), bien porque se devalúan «los derechos que fluyen del mismo, especialmente el derecho al justo salario, a la seguridad de la persona del trabajador y de su familia³¹.»»

De entre los retos más importantes de esta situación está la promoción de “un trabajo que, en cualquier sociedad, sea expresión de la dignidad esencial de todo hombre o mujer.” Luego explica las condiciones: “Un trabajo libremente elegido, que asocie efectivamente a los trabajadores, hombres y mujeres, al desarrollo de su comunidad; un trabajo que, de este modo, haga que los trabajadores sean respetados, evitando toda discriminación; un trabajo que permita satisfacer las necesidades de las familias y escolarizar a los hijos sin que se vean obligados a trabajar; un trabajo que consienta a los trabajadores organizarse libremente y hacer oír su voz; un trabajo que deje espacio para reencontrarse adecuadamente con las propias raíces en el ámbito personal, familiar y espiritual; un trabajo que asegure una condición digna a los trabajadores que llegan a la jubilación.”

El cristiano promueve un nuevo orden mundial, en el que triunfe el hombre, pero no espera sentado a que la crisis encuentre la salida espontánea del mercado, que de nuevo impondrá sus leyes más agresivas. El cristiano acepta el reto de transformar las estructuras al tiempo que se adelanta en el socorro a cuantos también han sido creados por Dios y llamados a conocerle eternamente.

La propuesta del papa Benedicto XVI, por tanto, apela a la dinámica de la continuidad con el pensamiento social cristiano, con la doctrina con la que la Iglesia, en particular tras la publicación de la encíclica *Rerum novarum* de León XIII en 1891, ha respondido, en cada momento, a la situación de la sociedad contemporánea.

³¹ Juan Pablo II, Carta encíclica *Laborem exercens* 8.

5. LA SALIDA ÉTICA. LA ESPERANZA COMO SALIDA

Si la tentación es el abatimiento, la aceptación resignada del mal, como sinónimo del mal menor, la Iglesia entera, Benedicto XVI, su portavoz más acreditado, eleva un grito de esperanza, porque sabe que hay quien defienda su causa.

Los obispos españoles³² apuntaron en la declaración de 2009 que “la crisis debe ser una ocasión de discernimiento y de actuación esperanzada para cada uno de nosotros, para los responsables públicos y para las instituciones que pueden contribuir a una salida de ella. Pero, sobre todo, la crisis debería ayudarnos a poner en Dios la referencia verificadora de nuestras actitudes y comportamientos. Sólo teniendo en cuenta la dimensión trascendente de la persona podemos lograr un desarrollo humano integral.”

La gran crisis, la inmisericorde recesión que atravesamos, está resquebrajando la existencia de muchas personas, avocadas a la mendicidad. El drama de muchos resulta sangrante y nada justifica la permanencia en esta situación. Pero debemos superar el espacio de la desesperación y localizar la oportunidad que se abre ante la humanidad para recuperar el orden de nuestra vida, transformar nuestros hábitos más perniciosos, establecer un proyecto de vida personal, comunitario, nacional, integral, que respete y promueva el hombre en su integridad material, moral, social, espiritual; y recupere el valor de la familia, la comunidad política, la existencia sobrenatural.

En la conclusión de la encíclica *Caritas in veritate*, se recupera aquella primera intuición que ha guiado toda la carta: “Sin Dios, el hombre no sabe dónde ir ni tampoco logra entender quién es.” Pero no hay espacio para la desesperación. En sintonía con las palabras del papa, dicen los obispos que “la comunidad cristiana quiere y debe ser un signo de esperanza. Todos hemos de dar en nuestra vida signos de esperanza para los demás, por pequeños que sean.”

Benedicto XVI explica que, “ante los grandes problemas del desarrollo de los pueblos, que nos impulsan casi al desasosiego y al abatimiento, viene en nuestro auxilio la

³² Declaración “Ante la crisis moral y económica” de la XCIV Asamblea Plenaria de la Conferencia Episcopal Española (27 de noviembre de 2009) 8.

palabra de Jesucristo, que nos hace saber: «Sin mí no podéis hacer nada³³.» Y nos anima: «Yo estoy con vosotros todos los días hasta el fin del mundo³⁴.» Ante el ingente trabajo que queda por hacer, la fe en la presencia de Dios nos sostiene, junto con los que se unen en su nombre y trabajan por la justicia... La fuerza más poderosa al servicio del desarrollo es un humanismo cristiano que verifique la caridad y que se deje guiar por la verdad³⁵.”

El hombre, limitado, aturdido por el frenético devenir cotidiano, no encuentra otra salida que la de reformular las estructuras políticas y económicas que ya se derrumbaron una vez bajo la avalancha de la codicia y la especulación. Pero la recuperación de la dimensión humana de la crisis, la ponderación ética de su actividad, micro y macroeconómica, tiene en la apertura al Absoluto, el antídoto contra el riesgo de la vida anclada exclusivamente en la inmediatez.

“La conciencia del amor indestructible de Dios –añade– es la que nos sostiene en el duro y apasionante compromiso por la justicia, por el desarrollo de los pueblos, entre éxitos y fracasos, y en la tarea constante de dar un recto ordenamiento a las realidades humanas. El amor de Dios nos invita a salir de lo que es limitado y no es definitivo, nos da valor para trabajar y seguir en busca del bien de todos, aun cuando no se realice inmediatamente, aun cuando lo que consigamos nosotros, las autoridades políticas y los agentes económicos sea siempre menos de lo que anhelamos³⁶.”

El hombre, iluminado por la gracia, puede recomponer su unidad primigenia, reconducir el proyecto de un mundo sin Dios que destruye al hombre, transformar las estructuras y ofrecer un camino de esperanza por el que el hombre encuentra el sentido de su vida, y las relaciones humanas se fundan sobre condicionamientos éticos que previenen el afán de suficiencia, de egoísmo. El papa ha dedicado su segunda carta encíclica a la esperanza, que se alinea con la fe y la caridad, como don eterno de Dios, en la realización del hombre nuevo, marcado por la gracia, hermosa herencia para un mundo que necesita salir de esta crisis de humanidad.

³³ Jn 15, 5.

³⁴ Mt 28, 20.

³⁵ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 78.

³⁶ *Ibidem*.

Allí expresa que “podemos descubrir y tener limpias las fuentes de la creación y así, junto con la creación que nos precede como don, hacer lo que es justo, teniendo en cuenta sus propias exigencias y su finalidad. Eso sigue teniendo sentido aunque en apariencia no tengamos éxito o nos veamos impotentes ante la superioridad de fuerzas hostiles. Así, por un lado, de nuestro obrar brota esperanza para nosotros y para los demás; pero al mismo tiempo, lo que nos da ánimos y orienta nuestra actividad, tanto en los momentos buenos como en los malos, es la gran esperanza fundada en las promesas de Dios³⁷.”

³⁷ Benedicto XVI, Carta encíclica *Spe salvi* 35.

6. CONCLUSIÓN

En definitiva, el papa Benedicto XVI, con realismo, confianza y esperanza, ha expuesto en diversas ocasiones la propuesta para una salida ética de la crisis, la nueva responsabilidad que reclama la situación de un mundo que necesita una profunda renovación cultural y el redescubrimiento de valores de fondo sobre los cuales construir un futuro mejor³⁸.

Expone que conviene “afrontar las dificultades del presente en esta clave, de manera confiada, más que resignada.” “La crisis nos obliga a revisar nuestro camino, a darnos nuevas reglas y encontrar nuevas formas de compromiso, a apoyarnos en las experiencias positivas y a rechazar las negativas. De este modo, la crisis se convierte en ocasión de discernir y proyectar de un modo nuevo.”

En un discurso, pronunciado en enero de 2009, concluía que “es indudable que la comunidad mundial está atravesando un tiempo de grave crisis económica, que se une a la crisis estructural, cultural y de valores. La difícil situación, que está afectando a la economía mundial, tiene en todas partes consecuencias inevitables³⁹.” Precisamente aquí, la palabra y la actuación de los católicos deben ser acordes con el testimonio evangélico y con la necesidad de promoción que reclama la sociedad.

En este sentido, añade que “hoy más que nunca, la sociedad civil comprende que solamente con estilos de vida inspirados en la sobriedad, la solidaridad y la responsabilidad es posible construir una sociedad más justa y un futuro mejor para todos,” dejando a un lado los intereses partidistas, el mercantilismo que se pueda hacer de la vida del hombre⁴⁰, el nihilismo que impregna el mundo juvenil, abandonado a su suerte, o expuesto a la enseñanza de los peores maestros.

Tal vez la clave definitiva la ofrece en una respuesta espontánea que, al explicar su programa de viaje, ofrece a los periodistas con motivo de su viaje a África en marzo de 2009⁴¹: “Naturalmente yo no voy a África con un programa político económico... Voy

³⁸ Benedicto XVI, Carta encíclica *Caritas in veritate* 21.

³⁹ Benedicto XVI, Discurso a los administradores del Lacio (lunes, 12 de enero de 2009).

⁴⁰ Vid. Benedicto XVI, Carta encíclica *Deus caritas est* 5.

⁴¹ Benedicto XVI, Respuesta a un periodista durante el vuelo de Roma a Yaundé (martes 17 de marzo de 2009).

con un programa religioso, de fe, de moral. Pero precisamente esto es también una contribución esencial al problema de la crisis económica que vivimos en este momento. Todos sabemos que un elemento fundamental de la crisis es precisamente un déficit de ética en las estructuras económicas; se ha comprendido que la ética no es algo que está fuera de la economía, sino dentro, y que la economía no funciona si no lleva consigo el elemento ético. Por ello, hablando de Dios y hablando de los grandes valores espirituales que constituyen la vida cristiana, trataré de contribuir también a superar esta crisis, para renovar el sistema económico desde dentro, donde está el verdadero núcleo de la crisis.”

En aquel momento estaba a punto de publicarse una carta sobre la verdad y el amor, antes de que se conociera la real dimensión de la crisis. Aquella encíclica fue retrasada para responder de modo más adecuado, de acuerdo a los mejores trabajos sobre la doctrina social de la Iglesia, a los elementos más concretos de la crisis actual, de una evidente crisis económica, pero sin duda de una crisis ética, de una crisis de humanidad, que exige, que reclama, una respuesta equivalente⁴².

⁴² Pocos días después, como ya sabemos, el 29 de junio de 2009, el papa Benedicto XVI ofreció una nueva carta encíclica, *Caritas in veritate*, de la que hemos venido recogiendo numerosas citas literales en este trabajo, en la continuidad de los grandes documentos sociales que han jalonado la historia reciente de la Iglesia desde el pontificado de León XIII.

**CRISTIANISMO Y LIBERTAD: ¿CONCEPTOS ANTAGÓNICOS,
PARALELOS O COMPLEMENTARIOS?**

Dr. Manuel Cámara Moral
Profesor. Universidad de Burgos
mcamara@ubu.es

RESUMEN

Esta comunicación sólo pretende ser una reflexión sobre los puntos de encuentro entre los planteamientos de la doctrina liberal y el mensaje social recogido en los evangelios, que en muchas ocasiones se han presentado como antagónicos.

Desde este punto de partida, se analiza la infiltración de las ideas socialistas en la segunda mitad del siglo XX aprovechando la apertura que brindaba el Concilio Vaticano II y cómo se intentó confundir lo que se llamaba la “doctrina social de la Iglesia” con los principios de la izquierda política, alejándola de los postulados del liberalismo económico. En tercer lugar, trataré de explicar, de una forma sencilla, algunas cuestiones latentes en el proceso de construcción europea, que amparándose en la libertad de circulación de mercancías, personas, servicios y capitales ha ido creando un espacio cada vez más regulado, con grandes contradicciones que se convirtieron con el paso del tiempo en un acelerador de la Gran Crisis, amenazando ésta hasta a la propia Unión Europea como entidad supranacional, salvo que se incrementen aún más los controles y se reduzcan los espacios de libertad. Al menos, es esto lo que se está diciendo en diferentes foros.

PALABRAS CLAVE

Cristianismo, Masonería, Comunismo, Mundialismo, Gobierno mundial.

ABSTRACT

This communication is only intended as a reflection on the meeting points between the approaches of the liberal doctrine and the social message contained in the Gospels, which are often presented as antagonistic.

From this starting point is analyzed the infiltration of socialist ideas in the second half of the twentieth century taking advantage from the opening of the Second Vatican Council and how they tried to confuse what was called the "social doctrine of the

Church" with the principles of the political left, away from the tenets of economic liberalism.

Third, I will try in a simple way to explain some latent issues in the process of European integration, that relying on the free movement of goods, persons, services and capital has created an ever more regulated space with great contradictions that became over time an accelerator of the Great Depression, threatening even the European Union itself as a supranational entity, unless control further increase and reduce the area of freedom. At least, this is what is being said in different forums.

KEYWORDS

Christianity. Masonry, Freedom, Comunism, World Goverment.

1. INTRODUCCIÓN

Desde hace algunas décadas, pero de una manera mucho más insistente en nuestros días, existe la tendencia a confundir a las sociedades a través de la utilización perversa del significado de cada palabra. En algunos casos una palabra puede significar una cosa o su contraria. Aunque la aberración llega cuando una palabra pierde su antiguo significado por su opuesto o por otro que no tiene nada que ver con su original. Algún semiólogo podrá argumentar que estamos ante una evolución del lenguaje. Yo pienso lo contrario. Estamos ante una operación muy bien construida, amparada en un diseño social, cuya finalidad es la pérdida de conciencia individual y la asunción de una conciencia global con unos valores predeterminados.

El tiempo que nos ha tocado vivir nos señala a dos grandes enemigos de la sociedad que se nos propone a través de los medios de comunicación masivos (“mass media”). Se trata de la Iglesia Católica y de la ideología conocida como liberalismo o neoliberalismo. Son los culpables de todos los males que nos pasan. ¿Pero, no llegaron a ser conceptos antagónicos en algún tiempo?

Y en cierto sentido, es cierto. Durante el siglo XIX, en España, ser liberal equivalía a ser masón, es decir, enemigo de la Iglesia Católica, que apoyaba una sociedad libre de las ataduras morales que imponía ésta, defensor de emancipaciones y de regímenes donde los poderes tradicionales como la monarquía, la nobleza y la iglesia perdían toda su influencia siendo sustituidos por una burguesía ilustrada que se apoyaría en el pueblo para conquistar el poder.

No obstante, en esta descripción no se mencionan para nada los aspectos económicos del liberalismo que son los que hoy están siendo atacados. E incluso se ataca como liberal lo que ni tan siquiera es liberal en esencia, aunque se le quiera poner esa etiqueta, como luego trataré de ver.

La esencia del liberalismo es la libertad individual y en principio no aporta un modelo definido de sociedad o de Estado. Como señala el profesor D. Pedro Schwartz: “El liberalismo clásico es una filosofía política minimalista, pues modestamente se limita a proponer que, en todas las sociedades, incluidas las democracias, se respete un marco

constitucional básico, que proteja la integridad personal y la propiedad privada, imponga el cumplimiento de los contratos y haga que las personas sean responsables de las consecuencias de sus actos”

En esencia la doctrina de la Iglesia Católica, y voy a generalizar, del Cristianismo, se basa en la buena nueva anunciada por la misma Divinidad hecha hombre, de que nos ama, pero no como a un colectivo sino a cada uno individual y personalmente, hasta el punto tan extremo que hasta “los cabellos de la cabeza los tenemos contados”. Ése es el amor de Dios por cada uno de nosotros. Su muerte y su resurrección nos afectan a cada uno individualmente, y somos cada uno de nosotros quienes cada día tenemos la oportunidad de acercarnos o alejarnos de Dios, desde nuestra libertad de elegir, siendo responsables de las consecuencias de nuestros actos, de las que tendremos que dar cuenta. Los paralelismos entre el liberalismo y el cristianismo en este punto son bastante evidentes.

Dicho esto, no se puede caer en el error de solaparlos, pues se mueven en dimensiones distintas. El Cristianismo se enmarca en un plano trascendente. La libertad es un don de Dios, inherente a nuestra condición de seres humanos. El liberalismo entra en un terreno más material, de organización óptima, más terrenal. La libertad de la persona es un bien superior que hay que respetar y cuidar y que se enmarca en la defensa de los derechos de propiedad individuales. Hasta el punto que podemos decir que la libertad de un individuo acaba donde empieza la propiedad de otro.

El hecho de que no estén en un mismo plano no significa que ambos conceptos no puedan ir de la mano. Por eso, cuando un cristiano defiende su concepto de libertad en el fondo está defendiendo lo mismo que un liberal y viceversa. De ahí que sean un buen complemento uno de otro, respetándose las esferas de acción de cada uno.

No es por otra razón por la que son duramente atacados por los enemigos de la libertad, que son muchos y muy poderosos, y que a lo largo de las últimas décadas se han preocupado con relativo éxito de enfrentarlos y de alejarlos, llevando mucho desasosiego a aquellos católicos liberales que no entendían muy bien eso que se ha dado en llamar la Doctrina Social de la Iglesia.

2. INCERTIDUMBRES ANTE LA DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA

Desde un campo bienintencionado, y desde la impotencia por la mejora en el corto plazo de la situación de millones de personas en el mundo, la Iglesia ha ofrecido soluciones que desconocían muchas veces el verdadero funcionamiento de la Economía, y en otras el verdadero papel manipulador y estafador del Estado, a quien prácticamente ha considerado una organización sin mácula.

Sin saberlo, en las encíclicas papales desde León XIII a Juan Pablo II (aunque cada vez han estado mejor asesorados) se han subordinado las leyes económicas a la ley moral, lo que es un absurdo. De igual manera que no se puede decir que las leyes físicas, como por ejemplo, la de la gravedad, deben estar subordinadas a la ley moral (Sharpe J.).

La ley económica implica una serie de instrucciones meramente positivas y no normativas. Se trata de una ciencia que utilizando la razón humana se plantea cómo se pueden alcanzar determinados objetivos. Pero estos objetivos no los decide la economía sino la política, la ética, la religión, etc. No obstante, hay que decir que el hecho de que sea una ciencia libre de valores, no implica que sostenga que “todos los valores sean iguales, o que la moralidad no importa, o que lo único que importa sea el dinero” (Woods, T.E.). La economía tiene sus límites. Sus análisis pueden ser correctos o incorrectos, pero no morales o inmorales. (Ritenour, S.).

Muchos católicos seguidores de los puntos de vista de la escuela Austriaca, y de sus “abuelos”, los escolásticos españoles, no quieren defender lo que se podría denominar una economía católica. Como dice el profesor Daniel Willey, la teología católica no excluye el pluralismo de opiniones sobre temas profanos. Estos católicos quieren tan sólo reivindicar que las enseñanzas de esta escuela y de los pensadores próximos a ella no dicen nada contrario al catolicismo ortodoxo sino que incluso son profundamente compatibles con él, como señala Thomas E. Wood.

La máxima que se deben aplicar los católicos para compaginar su fe con la esfera económica debería asentarse en esa frase que se atribuye a San Agustín: “In fide, unitas, in dubiis, libertas; in omnibus, caritas” (en la fe, unidad; en asuntos de duda, libertad; en todo, caridad).

En cualquier caso y como decía antes, a pesar de que cada vez los Papas están mejor asesorados en éste y en otros temas, a muchos liberales les resulta indigesto algunos escritos papales. Ese quiero y no puedo, ese dar “una de cal y otra de arena” como nos demuestra brillantemente el profesor Rodríguez Braun en su ensayo sobre la encíclica de Juan Pablo II, “Centesimus Annus”. Y es que aunque la Doctrina Social de la Iglesia cada vez se da más cuenta de lo que representa la ciencia económica tal y como he tratado de explicar brevemente en los párrafos anteriores, se filtran extrañamente unas ideas, que bien podemos calificar como en la famosa dedicatoria de Hayek, “de socialistas”, que evidentemente tienen que provocar un sarpullido en el gran profesor y una cierta desazón, como expresaba antes.

En las siguientes líneas voy a intentar aproximarme a las razones que pueden estar detrás de esa visión bienintencionada del mundo, que compone el imaginario colectivo de la Humanidad del siglo XX, de la que no se escapa la propia Iglesia, que no olvidemos está formada por hombres que no tienen por qué saber de economía, que aportan soluciones económicas que caen fuera del ámbito de la propia fe católica, y que además son erróneas y perversas para el futuro del hombre.

No obstante, no quisiera acabar esta parte sin recordar algunos hechos evangélicos que nos acercan al ideario liberal y a la economía en particular, tal y como la entendemos muchos. La parábola del hijo pródigo es un canto a la libertad individual desde el primer momento. Y el final de la misma, incomprensible para muchas personas, también habla de la libertad del hijo bueno. Él eligió libremente, nunca le faltó de nada y su decisión no podía condicionar la de su padre que desde la libertad quería perdonar a su otro hijo. En la actuación de Jesús contra los mercaderes del templo puede alguien atisbar su odio hacia el capitalismo, pero otros como yo pensamos que tan sólo está reivindicando los derechos de propiedad que tiene el templo sobre su recinto, usurpado por unos negociantes que no pagan por estar allí y se benefician del tránsito de la gente. En cualquier caso y para separar lo teológico de lo económico: “Al César, lo que es del César y a Dios lo que es de Dios”.

3. EL TRIUNFO DEL SOCIALISMO Y LA INFILTRACIÓN COMUNISTA EN LA IGLESIA CATÓLICA

El siglo XX presenció el triunfo de las ideas socialistas en sus múltiples formas: comunismo, bolchevismo, leninismo, estalinismo, nacional-socialismo, fascismo, nacional-sindicalismo, corporativismo, nacional-catolicismo... En algunas de ellas se puede encontrar alguna variante que las hace diferentes, hasta el punto que durante ese siglo se enfrentaron entre sí. En los países occidentales, la cara amable de varias de esas tendencias se llama socialdemocracia y desde el punto de vista económico se apoya en los postulados de Keynes que valora positivamente el papel que debe desempeñar el Estado como impulsor de la Economía. De una manera graciosa, los demócratas americanos que apoyarían estas ideas económicas son el ala “liberal” del país frente al conservadurismo del partido rival. Otra vez la confusión semántica.

La alternativa a esa socialdemocracia es una amalgama de partidos que en Europa se pueden englobar bajo el extraño y confuso concepto de los “conservador-liberales” que matizan un poco el papel que debe desempeñar el Estado aunque casualmente éste no decrece demasiado cuando ocupan el poder e incluso aumenta. Ambas tendencias se muestran partidarias de conservar el Estado de Bienestar tal y como le conocemos, que nos ofrece protección desde “la cuna hasta la tumba”, aunque esto sea a costa de nuestra libertad. Incluso la Unión Europea ha hecho suyo este concepto, aunque de ello hablaré al final.

La Iglesia Católica ha tratado de adaptar su discurso a los tiempos que la han tocado vivir, sin moverse un ápice del dogma, evidentemente, pero buscando fórmulas que hicieran más comprensible el mensaje evangélico a las mujeres y hombres de cada época. Y así lo hizo en el siglo XX, especialmente a través del Concilio Vaticano II.

No obstante, por si acaso no se adaptaba bien, recibirá una pequeña ayuda y ésta empezará unos años antes. El coronel San Martín en su libro de memorias “*Servicio Especial*”, explica cómo durante su estancia en París entre 1952 y 1955 y a través de los servicios secretos franceses tuvo noticia de los proyectos comunistas de infiltración en la Iglesia Católica. Se empezaron a utilizar los temas religiosos para la subversión política e incluso existían consignas de los partidos comunistas para introducirse en los

medios religiosos recomendando incluso la ordenación sacerdotal “para lograr extender su influencia en la sociedad”.

El líder del Quinto Regimiento de Milicias Populares que fue la unidad militar comunista más importante durante la Guerra Civil, Enrique Castro Delgado, miembro del Comité Central del PCE y creador de las milicias antifascistas obreras y campesinas (MAOC), personaje sanguinario durante la guerra española, que dio personalmente la orden de asesinar a los prisioneros del Cuartel de la Montaña y que transmitió a los comunistas la decisión soviética de eliminar a todos los militares “fascistas” presos en Madrid, tras huir a Rusia se arrepintió de su comunismo militante escribiendo dos libros muy interesantes sobre su experiencia “*Mi fe se perdió en Moscú*” y “*Hombres made in Moscú*”. A finales de los cincuenta advirtió a una embajada española en Latinoamérica que existía un plan perfectamente trazado de infiltración comunista en la Iglesia y que se produciría con especial virulencia en algunos institutos religiosos. Y años después confirmó que la orden de infiltración se había cumplido. Todo esto lo relataba en 1971, D. Antonio María de Oriol y Urquijo, en una entrevista concedida a ABC y publicada el 25 de junio siendo entonces ministro de Justicia.

Ricardo de la Cierva sostiene que en España los comunistas prefirieron “captar a religiosos y sacerdotes ya formados, preferentemente de ideas políticas totalitarias y desencantados con la Iglesia o con su orden y atraerlos a zonas de encuentro (Universidad, prensa, actividades de apostolado entre obreros, etc.) a los que se abrían las puertas de la clandestinidad comunista”.

Uno de los ejemplos más notorios en España fue el padre Llanos que en una entrevista concedida un mes antes de abandonar el Pozo del Tío Raimundo de Madrid, afirmará que había llegado a aquel lugar con Cristo pero que allí había encontrado a Marx. Pese a que no se definía como marxista, se considera comunista y añadía: “No he cambiado porque no puedo dar la espalda a unos valores eternos y universales como la solidaridad, la justicia, incluso por encima de la LIBERTAD, y la defensa de los débiles”. Si el comunismo había fracasado se debía a que no había encontrado buenos administradores de sus valores. Aunque hubiera desaparecido la política comunista nunca desaparecería su ética.

Este ejemplo es uno más, aunque significativo, de la confusión mental que se produjo en ciertos sectores de la Iglesia y que el Concilio Vaticano II, sin pretenderlo, consiguió aumentar. El cardenal Wyszynski en un documento de junio de 1963 ya alertaba de que el objetivo de la infiltración era introducir la lucha de clases en el seno de la Iglesia, dividir a los obispos en dos bloques: integristas y progresistas, y enfrentar a los sacerdotes con sus obispos.

En el caso español, los medios de comunicación eclesiásticos fueron los únicos que durante el régimen de Franco no tuvieron que pasar la censura y a través de ellos se fueron introduciendo todo tipo de reflexiones que querían apartar el concepto de libertad y de responsabilidad individual evangélico por otros más difusos de justicia social, de comunidad, de pueblo de Dios, etc. España, además, era el país más importante como exportador de misioneros, especialmente a Latinoamérica, que era un buen lugar para dar proyección política a esta infiltración, consolidándose la misma en lo que se conoció como la Teología de la Liberación. De esta forma, la nueva iglesia renovada ya no tendría, según aporta Ricardo de la Cierva, como última autoridad en materia de fe y costumbres a la Iglesia de Jesucristo sino al pueblo de Dios, entendido en sentido sociológico marxista.

El objetivo era doble: por un lado, en el caso español, socavar el régimen de Franco que había apoyado su legislación en la doctrina de la Iglesia y, por otro, destruir a la propia Iglesia en su conjunto, dividiéndola y haciendo perder todo el poder a Roma. ¿A quién le podía beneficiar esto?. La respuesta aún hoy sigue produciendo cierta jocosidad en la progresía española; y en el otro lado, como queriendo también desmarcarse de una “obsesión obsesiva” del dictador. Sólo había dos organizaciones de carácter mundial que quisieran este objetivo, y qué casualidad, en ambos casos las dos organizaciones propugnaban un nuevo orden mundial, donde una élite controla a la población ofreciéndoles, por supuesto, el máximo bienestar posible, lo que no se lograría con la odiosa libertad individual, base de las enseñanzas evangélicas y de las enseñanzas liberales. Esas organizaciones son el Comunismo Internacional y la Masonería.

Las dos fueron derrotadas por Franco en la Guerra Civil y las dos eran enemigas declaradas de la Iglesia Católica. La pregunta que podríamos hacernos es si actuó sólo una, aparentemente el movimiento comunista, como he reflejado unas líneas más arriba,

o las dos a la vez o una ayudó a la otra que es por donde yo me inclino. La Masonería se sirvió de las ideas comunistas y ayudó a que se infiltrasen en la Iglesia, para destruirla y también para acercar a España a la órbita de Europa, cerrando un paréntesis que había durado casi cuarenta años.

Aparentemente los resultados no han podido ser mejores. La religión católica ha retrocedido en todos los aspectos en el país más tradicionalmente católico de Europa, junto con Italia; la legislación en los últimos 37 años ha sido claramente y esforzadamente antirreligiosa; de esos 37 años, veintiuno han sido de gobiernos socialistas y los siete primeros fueron de grandes concesiones tanto a la izquierda como a los partidos nacionalistas (último cartucho para desintegrar España). Vivimos bajo el control de una realidad supranacional como es la U.E. y cada día los ámbitos de decisión de los ciudadanos son mucho menores o tienen menor repercusión. Como acertadamente señalan los profesores Braun y Rallo. “La democracia significa elegir, pero las personas corrientes eligen cada vez menos, aunque pueden, eso sí, optar por unos gobernantes que a continuación eligen cada vez más cosas por ellas”.

4. LA MASONERÍA Y LAS CORRIENTES MUNDIALISTAS

En el libro de Jacques Miterrand “*La politique des Francsmaçons*” publicado en 1973, el autor, dirigente del partido socialista y dos veces gran maestro del Gran Oriente de Francia, plantea que la Masonería, que en el siglo XIX se había identificado con el liberalismo radical va a evolucionar en el siglo XX hacia una nueva identificación con el socialismo marxista. El político español Pablo Castellano en su libro de memorias “*Yo si me acuerdo*” reconoce que la elección de la Internacional socialista de apoyar al PSOE “renovado” de Felipe González frente al “histórico” de otro masón de grado 33 como era Rodolfo Llopis fue una decisión de carácter masónico.

No obstante, me gustaría dejar claro que se cometen muchos errores cuando se habla en términos generales de la Masonería. La mayoría de las logias están formadas por hermanos masones a los que les impulsa un sentido filantrópico, al igual que las antiguas Hermandades españolas, y que desconocen la verdadera naturaleza de la Masonería. Como inteligentemente apunta Ricardo de la Cierva “la duplicidad ambigua es una característica esencial de la Masonería. Por eso hay una Masonería aparente y

una real, una Masonería oficial y una Masonería encubierta, una Masonería Visible y una Masonería Invisible”.

Esta última es la que se está encargando de transformar el mundo en el que vivimos desde la segunda guerra mundial, impulsando una forma de organización de la sociedad que elimina la libertad individual y que camina hacia un mundo organizado por unas élites que determinarán qué es lo que conviene o no a la Humanidad. Una de las manifestaciones más antiguas de este tipo de Masonería es la Sociedad Fabiana que sirvió de base para la creación del partido laborista inglés, que actuó como plataforma de conexión con los impulsos mundialistas del Reino Unido y de Estados Unidos y que llegó a conseguir el dominio intelectual de las grandes universidades anglosajonas como Oxford, Cambridge y Harvard e impulsar la línea editorial de periódicos como el New York Times. Los fabianos creen en la evolución gradual de la sociedad hacia el socialismo, que es precisamente a lo que estamos asistiendo en estos momentos, cuando cada vez se recortan más los derechos individuales y el Estado toma más protagonismo en nuestras vidas, por supuesto, por nuestro bien. Curioso es ya que a la hora de elegir su nombre se inspiraran en un militar romano cuya praxis era el desgaste del enemigo y que empleaba tácticas de hostigamiento y guerrilla. Keynes se identificará con las ideas fabianas y fue el inspirador de la economía intervencionista practicada por el partido demócrata americano. La London School of Economics and Political Science sería en la actualidad la institución fabiana de mayor influencia.

Otra manifestación de esa Masonería Invisible sería la corriente denominada “New Age”, defensora del relativismo total, donde no existen dogmas, ni verdades absolutas. El hombre debe transformarse de tal manera que pueda incorporarse a la energía cósmica, diluyéndose así su personalidad. Dios no se distingue del mundo, todos seríamos Dios. Éste es un movimiento que tiene contactos con muchos grupos afines de carácter esotérico, ecologista, naturalista, feminista, etc. y que sigue una metodología que el profesor Manuel Guerra, un experto en “Sectas”, califica de masónica.

Una de sus mayores fuentes de financiación de este movimiento proviene casualmente de otro elemento de esta masonería invisible y que es Council of Foreign Relations (CFR) quien estaría detrás del proyecto de Unión Europea como intentaré analizar al final y cuya extensión más conocida es el Club Bilderberg.

Antes de abordar este asunto, sí que me gustaría analizar brevemente la estrategia que se está siguiendo para encaminar a los Estados-nación tradicionales hacia una superestructura socialista, donde el hombre al igual que preconiza el movimiento “New Age” se diluirá en una masa obediente y en apariencia feliz.

Se pretende crear una identidad internacional (aunque suene a broma, los bombardeos informativos en los que se implican hasta científicos y en los que se debate sobre un posible ataque extraterrestre, van en la idea de crear una conciencia global. Seres humanos unidos frente a una amenaza exterior). Se quiere tener a la población sumida bajo un control centralizado, lo cual se describe bastante bien en el libro de Zbigniew Brzezinski “*Between Two Ages: American’s Role in the Technetronic Era*” (asesor de la mayoría de los últimos presidentes de Estados Unidos).

También se pretende un control centralizado de toda la educación, de tal forma que se desconozca el verdadero pasado del mundo. Y asimismo, de todas las políticas nacionales e internacionales. La UE es un buen ejemplo de esta evolución.

Otra de las cosas que se imputan a este proceso de socialización es la creación de estados de desequilibrio permanentes a través de la formación de crisis que sometan a la población a una coacción continua, especialmente desde el punto de vista material y emocional, de tal forma que incapaces de saber decidir sobre su propio destino vayan poco a poco delegando esta función en otras instancias superiores que decidirán por ella. El paralelismo de esta reflexión con la crisis actual es claro. La población está en manos de tecnócratas que tienen las soluciones para salir de la misma y que se traducen en recortes sociales y en subidas de impuestos y en decisiones en las que los individuos quedan indefensos ante el poder, no ya de sus propios gobernantes sino de unos nebulosos mercados y una superestructuras formadas por hombres y mujeres que desconocen y que les dicen lo que tienen que hacer, lo que está bien y lo que está mal.

Lo curioso es que todo esto ya se venía anunciado desde hacía mucho tiempo, como si el plan estuviera trazado previamente. Bertrand Russell en su libro “*The Impact of Science on Society*” de 1951 señalaba: “Creo que la psicología de masas va a tener una importancia política considerable... Su interés se ha incrementado enormemente gracias

al aumento de métodos modernos de propaganda... La prensa, el cine y la radio tienen un papel cada vez más prominente... Cabe esperar que con el tiempo, cualquiera sea capaz de convencer a otro de lo que sea, con tal de que el paciente atendido sea una persona joven y el Estado le proporcione dinero y bienes materiales”.

Aldous Huxley en la conferencia que pronunció en 1959 en la Facultad de Medicina de la Universidad de California se expresaba en estos términos: “En la próxima generación, o en la siguiente, habrá un método farmacológico que consiga que las personas adoren su condición de siervas y que permitan una dictadura sin lágrimas, por así decirlo. Que produzca una especie de campo de concentración indoloro para sociedades enteras, de tal modo que las personas habrán sido despojadas de sus libertades y, sin embargo, estarán contentas de que así sea, porque habrán perdido todo deseo de rebelarse”... Y en su libro “*Retorno a un mundo feliz*” añadía: “Las formas antiguas y pintorescas, las elecciones, los parlamentos, los tribunales supremos, seguirán existiendo, pero lo que subyacerá será el “totalitarismo no violento”.

5. CONCLUSIÓN: LA U.E., UNA EXPERIENCIA INTERMEDIA

El control de masas es hoy más fácil gracias al desarrollo de la tecnología, aunque los métodos tradicionales, es decir, políticos, han permitido de una manera lenta pero segura crear un prototipo de ese gobierno mundial socialista a través de lo que conocemos como U.E. Casualmente, la génesis del mismo parte del Plan Marshall cuyo comité estaba formado por siete miembros, de los cuales cinco pertenecían al CFR (vinculado a la Masonería Invisible). A su vez dio origen al Plan Schuman que proponía en 1950 que toda la producción de carbón y del acero de Francia y Alemania se sometieran a la autoridad de un organismo supranacional, lo que derivó en la CECA y finalmente en el Mercado Común.

El profesor Rodríguez Braun en su ensayo sobre el Tratado de Constitución Europea que fue sustituido por el Tratado de Lisboa, pero que en cualquier caso es la guía sobre la que va a evolucionar la Unión Europea en los próximos años, señala que: “en todas las ocasiones en que se alude a la economía, el mercado o el comercio se los sitúa en un contexto de intervención política, no de libertad...La clave es la política y la legislación, la intervención de las autoridades sobre la economía y la sociedad”. También apunta

que la carta de Derechos Fundamentales “es un catálogo de requerimientos al poder para que reduzca la libertad por mor de toda suerte de derechos menos, significativamente, uno: la propiedad de los ciudadanos”. Y entre otras denuncias al excesivo intervencionismo y a la falta de protección a la libertad y a la propiedad señala: “La prueba más llamativa de que el Tratado no vislumbra la libertad de los ciudadanos, sino la gestación de un nuevo Leviatán es que la expresión propiedad privada no aparece ¡ni una sola vez!”.

No deja de ser una casualidad que tampoco se hiciera mención en el tratado a la “herencia cristiana” o a las comunidades religiosas como fundamento de la sociedad civil. Y es que parece que tanto el cristianismo como la libertad y el respeto a la propiedad individual estorban en ese camino a un nuevo orden mundial.

La conclusión de este rápido recorrido sobre el Cristianismo y el Liberalismo es que ambos se complementan aún cuando sus fines son de naturaleza distinta. Ambos están sufriendo una persecución organizada y persistente, pues son los últimos obstáculos para la creación de una sociedad mundialista de corte socialista de la que ya existen evidencias como la U.E. y cuyas ideas se han pretendido infiltrar tanto en el plano religioso como en el ideológico envolviendo las buenas intenciones con objetivos siniestros.

BIBLIOGRAFÍA

- Brzezinski, Z. “Between Two Ages: American’s Role in the Technetronic Era”. Ed Greenwood Press 1982
- Castellano, P. “Yo sí me acuerdo”. Ed. Temas de Hoy. Madrid 1994.
- De la Cierva, R. “La infiltración” Ed. Fénix. Madrid 2008
- De la Cierva, R. “La Masonería Invisible”. Ed. Fénix. Madrid 2010.
- Estulin, D. “El imperio invisible”. Ed. Planeta. Barcelona 2011
- Evangelio de San Lucas 12, 7; 15, 11-32; 19, 45-46; 20, 20-26
- Hazlitt, H. “La economía en una lección”. Unión Editorial. Madrid 2011.
- Huxley, A. “Retorno a un mundo feliz”. Ed. Porrúa. México 2003
- Miterrand, J. “La politique des Francsmaçons”. Ed. A L’Orient. París 1973
- Ritenour, Shawn. “Praxeología as Cristian Economics”. Ponencia presentada en la conferencia de la Baylor University sobre “Christianity and Economics”, 7-9 de noviembre de 2002.
- Rodríguez Braun, C. “Economía de los no economistas”. Lid Editorial Empresarial. Madrid 2011.
- Rodríguez Braun, C. y Rallo, J.R. “El liberalismo no es pecado”. Ed. Deusto. Barcelona 2011.
- Rothbard, M.N. “La ética de la Libertad”. Ed. Unión Editorial. Madrid 1995.
- Russell, B. “The Impact of Science on Society”. Ed Routledge 1985
- San Martín, J.I. “Servicio Especial. Col. Espejo de España. Ed. Planeta. Barcelona 1983
- Schwartz, P. “En busca de Montesquieu. La democracia en peligro”. Ed. Encuentro. Madrid 2006
- Sharpe, J. “Liberal Economics vs. Catholic Truth”. Seattlecatholic.com (3 de noviembre de 2002)
- Villey, D. “The Market Economy and Roman Catholic Thought”. *Internacional Economic Papers*, 9, 1959, pág. 94
- Woods, Thomas E. “Por qué el Estado sí es el problema”. Ed. Ciudadela. Madrid 2008

**REPRESENTAR E INTERVENIR
(O LA ECONOMÍA AL ALCANCE DE HUMANISTAS)***

Manuel Hernández Muñiz
Profesor. Departamento de Economía Aplicada
Universidad de Oviedo
mmuniz@uniovi.es

RESUMEN

La crisis económica ha destapado la caja de los truenos contra la ciencia económica y el trabajo de los economistas. ¿Para qué sirve la economía?, ¿por qué los economistas no fueron capaces de predecirlo?, ¿cuáles son las soluciones correctas? Esta comunicación examina críticamente este estado de cosas, con tres objetivos bien claros, seguidos de una coda final. En primer término y partiendo de una lectura no dogmática de Georgescu-Roegen (1971), me propongo ofrecer una visión nueva e integradora de la labor científica (pura) de los investigadores en economía, demarcando el estatuto gnoseológico de la disciplina de una forma plural y compacta, donde caben todas las especies (escuelas) de economistas existentes en competencia en el sistema ecológico. En segundo término, se describe el trabajo de los economistas como tecnocientíficos (Hacking, 1983), un concepto bisagra indispensable para reconciliar los avances en la frontera de la investigación con los desarrollos prácticos a pie de obra que se suceden en los mercados (v.r.: tecnología *subprime* de gestión del riesgo), en las empresas o en el sector público. Por último, se ofrece una interpretación de lo que ha funcionado mal en esta crisis, aplicando la navaja de Occam y la arquitectura ofrecida en el apartado primero. De esta construcción derivaré algunas enseñanzas prácticas para el delicado trabajo de la enseñanza de la economía y el entrenamiento de las nuevas generaciones de economistas. Porque si hay alguna esperanza de que el mundo no se vaya al garete, es que necesitamos más ciencia económica que nunca, más Ilustración, más pensamiento ilustrado, y no menos.

PALABRAS CLAVE

Economía, metodología económica, tecnociencia, ciencias sociales, gran recesión, *consilience*.

ABSTRACT

The economic crisis has uncovered the Pandora box against the work of economists and economics. What is economics? Why didn't economists see it coming? What are the right solutions? This paper examines this state of affairs, with three clear objectives, followed by a final coda. First, assuming a non-dogmatic lecture of Georgescu-Roegen (1971), I intend to provide a new and inclusive view of scientific work (pure research) in economics. I do so by delimiting the epistemological status of the discipline in a plural and compact way, making room for all species (schools) of competing economists in the ecological environment. Second, I describe the work of economists as techno-scientific (Hacking, 1983), a concept essential to reconcile hinge advances in research frontier with practical developments on site that occur in markets (ie: *subprime technology* of risk management), in business operations, or in the public administration. Finally, using Occam's razor and the framework featured in the first part, I offer an interpretation of what went wrong in this crisis. With this background, I will state some practical lessons for the delicate work of teaching economics and training the new generations of economists. Because if there is any hope that the world will not go to hell, we need more economics than ever, more Illustration, more enlightened thinking, not less.

KEYWORDS

Economics, economic methodology, techno-science, social sciences, Great Recession, *consilience*.

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo ata tres cabos sueltos en medio de una tormenta. ¿Qué es y de qué trata la economía? ¿Sus enseñanzas pueden ser usadas como una guía útil y solvente para la acción y el gobierno de la cosa económica o, bien al contrario, se trata de un pseudo-conocimiento experto, de un discurso, de una retórica hueca que promueve la persuasión y que está al servicio de las clases dominantes?

Para responder a estos interrogantes propongo, en primer término, rescatar y ofrecer una lectura no dogmática de la obra de Georgescu-Roegen (1971), con la cual es posible dar una visión fresca e integradora, compacta, de la labor científica (pura) de los investigadores en economía, demarcando el estatuto gnoseológico de la disciplina. Economista iconoclasta y ortogonal al decurso del *mainstream*, sigue sorprendiendo el proverbial desdén con que fue castigada su obra capital, una obra que contiene una contribución epistemológica sin par acerca de la ciencia en general, y del desarrollo de la ciencia económica en particular. El análisis desarrollado aquí permite obtener una comprensión cabal del trabajo de los economistas y de la naturaleza plural y abierta de sus enfoques y de sus consecuencias más directas —las prescripciones observables de política económica—. De este modo podemos dar cuenta de todas las especies (escuelas) de economistas existentes en competencia en el sistema ecológico. En segundo término, se describe y caracteriza el trabajo de los economistas como tecnocientíficos (Hacking, 1983), un concepto bisagra poco usado en nuestra disciplina e indispensable para reconciliar los avances en la frontera de la investigación con los desarrollos prácticos a pie de obra que se suceden en los mercados (v.r.: tecnología *subprime* de gestión del riesgo o, más importante aún, la creación de una zona monetaria en el seno de la Unión Europea), en las empresas o en el sector público. La conclusión es clara: la política económica, los cursos de acción, no son neutrales ni están libres de valores (Echeverría, 1999, cap. 9), pero son cursos que pueden estar —deberían estar— avalados por la mayor y mejor evidencia, ser el fruto de los mejores análisis.

Sobre estos dos pilares, propongo un ‘relato’ de lo que ha funcionado mal en esta crisis, aplicando la navaja de Occam y la arquitectura ofrecida en el apartado primero. La economía no es una ideología —pero la ciencia económica sí bebe y tiene unos orígenes claros en una filosofía política, la que entronca con la visión contractual de la sociedad del pensamiento ilustrado del siglo XVIII—. Como toda herramienta y conocimiento experto, las enseñanzas de la economía pueden ser usadas y manipuladas para ponerse al servicio de una ideología o interés particular. La economía ofrece así un *metaconocimiento*, un conocimiento de segundo orden que en su aplicación reflexiva puede estar al servicio de intereses nobles, o de intereses espurios, porque hay un riesgo de captura significativo. Conscientes de esta circunstancia, todos los usuarios deberían estar prevenidos y educados en un sano escepticismo para poner en su sitio y cualificar las propuestas así cocinadas.

Ahora bien, el escepticismo no cae del cielo: procede de un acurado conocimiento del concepto y método de la economía. El estado de cosas observado, este estado de perplejidad, es el resultado de un abandono deliberado de la reflexión metodológica en los cenáculos donde esta debería haber sido cultivada con esmero. Huir de las discusiones sobre el método ha sido una tendencia contemporánea bastante generalizada en los años ochenta y noventa del siglo pasado, que solamente en el comienzo del siglo

ha sido enderezada gracias a la aparición de nuevas obras. A pesar de que la literatura se ha refrescado notablemente, entre los profesionales goza de poco atractivo esta reflexión –que consume mucho tiempo y obliga a renunciar a tiempo más valiosamente aplicado, en el margen, a actividades con más impacto.¹ Un hecho que no deja de sorprender, porque estamos muy lejos de la situación de comienzo de los ochenta, cuando la obra de Mark Blaug era un punto de referencia inexcusable y casi única. Desde entonces se han sucedido notables contribuciones que reflejan el interés de algunos economistas para profundizar en los fundamentos de su disciplina, si se me permite usar el término neutro propuesto por John Hicks para designar a la ciencia económica.²

En síntesis, cada momento tiene su afán. El propósito explícito de esta comunicación no es otro que el de sacar del armario a un viejo amigo y ofrecer una visión sobre un conjunto limitado de temas en el campo del concepto y método de la economía, que espero pueda servir a otras personas inquietas que se formulan los mismos interrogantes en estos tiempos de aflicción. El lector crítico de estas páginas no debe esperar una sesuda reflexión acerca del estado actual de la filosofía y metodología de la ciencia económica contemporánea,³ para lo cual, reconozco desde el principio la carencia de ventaja comparativa alguna. Frente a quienes piden disculpas por enzarzarse en estos debates, solamente deseo mostrar con este ensayo el conjunto de ideas que defiende el autor, su forma de trabajar como economista, utilizando la caja de herramientas que enseñamos a las nuevas generaciones de economistas, para que estén en condiciones de resolver problemas.⁴ Quiero creer que habré alcanzado el objetivo si el lector, al final del mismo, percibe la utilidad de los debates metodológicos para perfeccionar la práctica docente, profesional o investigadora, en el día a día, sin necesidad de enzarzarse en disputas dogmáticas estériles.

¹ Muchos colegas participan de la inutilidad de estas discusiones, una actitud que cuenta con un sólido apoyo en un conjunto de textos y citas, capaces de dar una cobertura intelectual. Véase sin embargo Mayer (1992), Lawson (1994) y Hoover (1995) para una defensa educada y amable de los debates metodológicos.

² Este campo de investigación ha conocido notables aportaciones a lo largo de los últimos años, por autores como Lawrence Boland, Alexander Rosenberg, Daniel Hausman, Uskali Mäki, Tony Lawson, Kevin Hoover o Thomas Mayer. Véase Backhouse (1994), González (1998a), Davis y Wade Hands (2011) y Mäki (2011), para una adecuada contextualización de la literatura de este periodo. En paralelo, la literatura en castellano se ha renovado, gracias las contribuciones de los profesores Wenceslao González, Jesús Zamora Bonilla o Juan Carlos García-Bermejo.

³ Una introducción a la filosofía de la ciencia, en la que se establecen las conexiones con los debates en la ciencia económica, se encuentra en el apéndice A de Hausman (1992) y Rosenberg (2008). También son de gran provecho los trabajos de Boland (1992), Hollis (1994), Omnès (1994), Montalvo (1997), Echeverría (1999), Palazuelos (2000), Boland (2003), los monográficos de las revistas *Theoria*, *Argumentos de Razón Técnica* y *RAE Revista Asturiana de Economía* y la colección de trabajos contenida en García-Bermejo (ed.) (2009). El tratado sobre historia de las doctrinas de Mark Blaug (Blaug, 1978) pesa en el subconsciente del autor de estas líneas de forma indeleble.

⁴ A la hora de diagnosticar la salud de la ciencia económica pueden adoptarse dos enfoques. El historicista, el estudio diacrónico de las escuelas y de los conceptos o hipótesis, y la perspectiva que corta y evalúa las aportaciones y conceptos del pasado a la luz de su relevancia para la práctica contemporánea. No es este el lugar para agotar la historia de las doctrinas económicas, y a sabiendas de que todos tenemos en la cabeza nuestra historia personal de las doctrinas, adopto el enfoque conceptual: evalúo las aportaciones del pasado a la luz del potencial explicativo en los modelos y teorías del presente. Soy consciente de que esta aproximación elimina el contexto de descubrimiento en el que esas ideas fueron propuestas y da prioridad a su papel en el debate científico cotidiano, preocupado únicamente por el contexto de justificación y el valor explicativo.

El trabajo se estructura de la siguiente forma. El segundo apartado presenta la doble mirada que realiza la economía sobre la realidad: representación (Georgescu Roegen, 1971, cap. 1) e intervención (Hacking, 1983, segunda parte). Una vez asentada esta concepción *bipolar* de la ciencia económica, cabe entender y situar el alcance de la teoría y la necesidad crucial de distinguir entre los enfoques de equilibrio parcial (presentes en los razonamientos públicos) y el enfoque más ambicioso del equilibrio general (dominante en la investigación publicada). Una vez demarcados los dos enfoques o estrategias de investigación, cabe interrogarse por el contenido de verdad de la ciencia económica, para lo cual recorro al concepto de *consiliencia* propuesto por Wilson (1998). Con estos mimbres se aborda en la parte final el problema de la docencia y su interrelación con la crisis económica. El trabajo concluye con una breve síntesis, en forma de moraleja.⁵

2. REPRESENTAR E INTERVENIR (O LA ECONOMÍA AL ALCANCE DE HUMANISTAS)

1. *Representar*. “Representar es acerca de teorías”.⁶ La ciencia busca la explicación de regularidades empíricas, intenta encontrar las leyes que presiden el desenvolvimiento de los procesos reales,⁷ y buena parte de su trabajo consiste en la elaboración de teorías, de enfoques que den cuenta de la realidad. Con el tono severo y tajante que caracteriza a algunos de sus escritos, Mario Bunge proclama la regla metodológica, para quien la quiera oír: “Todo lo que se ve ha sido observado desde algún punto de vista: no hay visión desde ninguna parte”.⁸ Digámoslo de nuevo con otras palabras, bien conocidas: no hay ciencia sin teoría.

Para dar cuenta de la realidad, la ciencia procede *deformándola* en el espejo de la abstracción. Este método de trabajo, desde la Grecia antigua, sigue causando perplejidad entre los estudiantes y agudas controversias entre investigadores. Fernández-Rañada expresa con suma claridad el origen de la tensión: “Los griegos hicieron un gran descubrimiento: la abstracción, cuyo enorme éxito es paradójico, pues propone lo contrario a lo que haría el sentido común: alejarse de la cosa que se quiere estudiar, como mejor aproximación a ella. Si nos interesa una piedra, la abstracción aconseja olvidarla, para reflexionar en lo que hay en común en todas las piedras [...] Esta huida de lo particular, tan revolucionaria y contradictoria, tiene un poder antes insospechado y

⁵ Para el lector con prisa, invito a la lectura de los recuadros de texto, que contienen un esquema simplificado del argumento principal –la moraleja de la historia aquí narrada-. El lector paciente encontrará una visión completa añadiendo las notas a pie de página que circulan en paralelo a los cuadros y al texto central.

⁶ Hacking (1983), p. 17.

⁷ Maurice Allais ofrece un testimonio muy convincente de este objetivo: “*La condición fundamental de cualquier ciencia consiste en la existencia de regularidades que pueden ser analizadas y pronosticadas*. Tal es el caso de la mecánica celeste, pero, en gran medida, también de los fenómenos sociales, sobre todo de los económicos que, cuando se someten a un análisis minucioso, revelan la existencia de regularidades tan sorprendentes como las que encontramos en las ciencias físicas. Por esta razón es la economía una ciencia, y por esta razón tal ciencia se apoya sobre los mismos principios y métodos generales que la física” (Allais, 1992, p. 35).

⁸ Bunge (1999), p. 29.

da a la mente humana una sorprendente capacidad de entender las cosas”.⁹ Es lo que da a la mente humana una prodigiosa economía del pensamiento a la hora de generalizar y utilizar información almacenada.¹⁰

La apuesta por la abstracción ha sido el origen histórico de una fuente de agudas controversias filosóficas y metodológicas. A continuación abordaré dos de las disputas que, en mi opinión, tienen más interés para el desarrollo metodológico de la ciencia económica y de la teoría económica en particular. En primer lugar, el origen y papel de los supuestos *no* observables, evidentes por sí mismos —fundados o no en la experiencia— y su contribución a la construcción de una ciencia universal, que aspira a la explicación *nomológica*, a imagen y semejanza de las ciencias naturales. En segundo término, la relación entre los hechos y la teoría y las posibilidades de contrastación de los supuestos básicos postulados o contenidos por dichas teorías y modelos.

La tesis que deseo defender es que la ciencia económica es rabiosamente *empírica* y profundamente *apriorista*. Rabiosamente empírica porque su *postulado* fundamental —su primer principio— es realista en sentido estricto y porque, una vez aceptado, con él podemos construir una gramática muy ágil, una ciencia deductiva y formalizada a la cual no es posible renunciar. Como consecuencia, podemos practicar el *vicio* ricardiano sin ninguna vergüenza o pudor, con los únicos límites del rigor formal en el desarrollo de los modelos y la deseable relevancia empírica de tales ejercicios. Por otro lado, la ciencia económica, deductiva y empírica, es una ciencia *histórica*.¹¹ Las explicaciones legaliformes, deducidas de los modelos aprioristas, producen predicciones *idiográficas*, que dependen de las circunstancias y de las condiciones iniciales.¹² Sólo cuando conseguimos atar todos estos cabos sueltos podemos entender por qué los economistas han sido tan dados a abrazar (con gran alivio) presupuestos *instrumentalistas*, que les liberan de las aburridas discusiones metodológicas.¹³

Aún a riesgo de incurrir en una exposición simplificada, es preferible limitar esta explicación. El único supuesto *evidente por sí mismo* en el cual se sostiene la ciencia

⁹ Fernández-Rañada (1995), p. 57.

¹⁰ Es la economía que permite establecer semejanzas y puentes para analizar lo que tienen en común *cosas* muy distintas entre sí. Por ejemplo, los modelos y teorías que explican las decisiones de los consumidores relativas a coches, manzanas y ropa se pueden extender para analizar otras decisiones muy distintas, como participar en el mercado de trabajo, discriminar a las mujeres, decidir la explotación óptima de recursos naturales, o evaluar la oportunidad de tener hijos o cambiar de país. Esta economía del pensamiento lógico ha sido subrayada por Nicholas Georgescu Roegen como uno de los motores del origen de la ciencia teórica (“Ciencia teórica”=“Descripción lógicamente ordenada”) y el enfoque que amplía las fronteras y horizontes tradicionales de la ciencia económica ha sido desarrollado por el economista norteamericano Gary Becker.

¹¹ Se trata de un tema de gran actualidad, que sigue provocando chispas en las discusiones metodológicas. Véase Mayer (1992), Backhouse (1996), Simon (1998), Donoso (1999), y el monográfico del número de *RAE Revista Asturiana de Economía*, dedicado a las relaciones entre Economía e Historia.

¹² Las circunstancias y los contextos importan (véase Boudon, 1999, prólogo). Georgescu-Roegen (1992, p. 155) cuenta de qué forma el papel de las instituciones agrarias en su país natal le llevaron a abandonar la creencia de que el análisis económico se aplica *mutatis-mutandis* a cualquier tiempo y lugar.

¹³ Friedman (1953). Mäki (ed.) (2009) contiene un detallado análisis del enorme impacto logrado por el ensayo metodológico de Friedman en el desarrollo de la ciencia económica contemporánea.

económica y que al mismo tiempo se deriva de la experiencia más cotidiana, es el postulado de la escasez. Un apriorista recalitrante como Lionel Robbins colocó este principio en el centro de la escena con indudable razón pero limitada capacidad persuasiva.¹⁴ La razón económica e instrumental se ha convertido en el motor de la explicación de la conducta humana y de la explicación económica por antonomasia. Sin embargo, esta representación de la realidad quedó cosificada en descripciones de la naturaleza humana que constituyen auténticas caricaturas,¹⁵ en lugar de descripciones científicas, comprensibles por otros, de la realidad. Porque el nivel de adhesión de los economistas a este principio es equivalente al nivel de rechazo entre no economistas. Veamos por qué esto es así.

En general se describe, y se critica por ello, a la ciencia económica como la ciencia de la escasez. Un concepto deducido inmediatamente del primero es la noción más abstracta de precio (el coste de oportunidad) y un curso de acción deseable para la sociedad, el logro de la eficiencia. Creo que los economistas habrían hecho su disciplina más asequible para la gente si hubieran empleado la palabra *despilfarro*, en lugar de utilizar esa noción fría y técnica de eficiencia. Porque todos estaremos de acuerdo en que casi todo el mundo entiende o está dispuesto a admitir mejor *la irracionalidad del despilfarro* que *la racionalidad de la eficiencia*. Lo primero está conducido por el sentido común popular —la ciencia y los científicos nunca podrán prescindir del mismo, porque ellos mismos son seres humanos mientras que el segundo enfoque es claramente contraintuitivo e impopular.¹⁶ Como muchos científicos tienen a gala contradecir el sentido común popular, hemos decidido alegremente seguir el segundo camino y continuar con parábolas tan alegres y sugerentes para los humanistas como la del *homo economicus*. Algún economista bien pertrechado en técnicas econométricas debería calcular algún día el alto precio que pagamos por esta brecha comunicativa cuando aspiramos a persuadir y motivar en la vida cotidiana conductas *económicas*, conductas no despilfarradoras.¹⁷

¹⁴ El rasgo original de esa obra metodológica fue el énfasis puesto en la escasez, que condujo a Robbins a su famosa definición praxeológica de la ciencia económica (véase Robbins, 1932). Esta definición de la economía, reducida a un aspecto de la realidad, la economía como ciencia de la elección, ha sido objeto de muchas críticas (véase, por ejemplo, Buchanan, 1960 y 1975). Una defensa de este enfoque puede encontrarse en Walsh (1970) y Quirk (1972). Barceló (1992), capítulo 2, realiza una crítica neo-ricardiana, que conviene leer y conocer.

¹⁵ “Ninguna otra ciencia sino la economía ha sido criticada por sus propios servidores de forma tan abierta y tan incesante. Los motivos de insatisfacción son numerosos, pero el más importante de ellos tiene que ver con la ficción del *homo oeconomicus*. El principal motivo de queja es que tal ficción despoja a la conducta humana de toda propensión cultural, lo que equivale a decir que, en su vida económica, el hombre actúa mecánicamente” (Georgescu-Roegen, 1971, p. 45).

¹⁶ Mi experiencia docente con alumnos no economistas —que contiene un conjunto de muestras bastante representativo— así me permite afirmarlo. En lugar de pasar por alto esta cuestión, le dedico tiempo suficiente a la discusión, porque la mayoría lo cuestiona y se niega a aceptar el postulado fundamental de la ciencia económica. La falsa creencia en la existencia de motores de agua, en la posibilidad del movimiento perpetuo, está bien asentada en el imaginario popular.

¹⁷ Describo la búsqueda de la eficiencia como un movimiento desde un punto interior a la frontera de posibilidades de producción que nos traslada a la propia frontera. Es bastante habitual depositar una desmedida confianza en el supuesto de competencia perfecta para que esta nos lleve inexorablemente a ella. Pero en la vida cotidiana es frecuente que estemos dentro y sobrevivan unidades no eficientes, que no aprovechan completamente sus recursos.

Recuadro 1. Argumentos de autoridad: escepticismo frente a expertos.

La ciencia desecha desde sus orígenes el argumento de autoridad –aunque los medios públicos apelan a la autoridad de los expertos- y todos debemos ser capaces de estar en condiciones de reconocer y recoger *nuestras propias evidencias* en favor de las teorías científicas, para que estas sean plausibles y no tengamos que confiar en la autoridad de los científicos. Este criterio estricto lo planteó Jesús Mosterín a propósito de la demostración lograda por Andrew Wiles de la famosa conjetura (hoy teorema) de Fermat. El ejercicio de demostración era tan complejo que sólo resultó asequible para un número reducido de especialistas, procedentes de las distintas ramas de la matemática, capaces de revisar la demostración e incluirla entre el cuerpo de conocimientos aceptados. Como señaló Jesús Mosterín, los matemáticos están obligados a encontrar también demostraciones más sencillas e intuitivas: “Aceptamos sus resultados, porque nos fiamos de los muy pocos y muy competentes matemáticos que lo han revisado, pero ello no deja de ser insatisfactorio. El atractivo de las matemáticas proviene de la gloriosa transparencia de sus pruebas, no del atípico recurso al argumento de la autoridad. Esperamos que esta primera, difícil y complicada prueba, sea seguida por otras más asequibles, a fin de que nuestra propia aceptación pueda basarse en evidencias propias”.

Jesús Mosterín, “El tesoro de Fermat”, *El País*, 18 de febrero de 1998.

Este es el punto central, el primer principio, el punto de partida. Si se acepta la limitación de los recursos económicos en relación a los fines, tenemos la columna maestra del edificio económico. La secuencia de la explicación económica está creada y las bases para la ciencia teórica, en el sentido propuesto por Georgescu-Roegen, también:

“De acuerdo con una clasificación lógica, todas las proposiciones P_1, P_2, \dots, P_n establecidas en un campo determinado de conocimiento pueden separarse de dos clases (α) y (β) tal que:

- [1] *toda proposición β se derive lógicamente de todas las proposiciones α , y*
- [2] *ninguna proposición α se derive de otra proposición α ”.*¹⁸

En el caso de la ciencia económica, el material de los dos conjuntos puede describirse del siguiente modo:

[A] En todo tiempo y lugar, la naturaleza es mezquina con el hombre: existe escasez (primera y única proposición del conjunto α de proposiciones)

[B] el *homo sapiens faber* reconoce el fenómeno de la escasez en la realidad la escasez *invita* a los humanos a la *racionalidad* → la racionalidad *recomienda* evitar el despilfarro de recursos (la optimización de los recursos) → la optimización *obliga* a espabilarse en el conocimiento objetivo de las restricciones del entorno porque, cuando uno no optimiza, la naturaleza lo optimiza (conjunto β de proposiciones).

Con el paso del tiempo algunas proposiciones del conjunto (β) se pueden desplazar al conjunto (α), dando lugar a lo que Georgescu-Roegen denomina conjunto (ω), que puede contener proposiciones no observables.¹⁹ En mi opinión, esto no es necesario y

¹⁸ Véase “De la clasificación taxonómica a la lógica”, pp. 72-74, de la obra fundamental *La ley de la Entropía y el proceso económico*. En Carpintero (2006) se presenta un perfil biográfico y un análisis de la obra completa de Georgescu-Roegen.

¹⁹ Por ejemplo, el conjunto (ω) podría contener la imagen paradigmática e incuestionable de racionalidad —el *homo economicus* neoclásico del siglo XIX, horror de la escuela histórica alemana— mientras que el conjunto (β) incorporaría supuestos como el de competencia, equilibrio (una forma de ley de Say), descripciones más

evita graves confusiones metodológicas,²⁰ de indudables pero equívocas reminiscencias lakatosianas. El principio de la escasez es un postulado necesario y suficiente para construir la ciencia económica como un edificio deductivo y, además, es un postulado con contenido empírico, porque se apoya sólidamente en leyes naturales universales, a saber, en las leyes de la termodinámica.²¹ Unas leyes que los economistas clásicos reconocieron inmediatamente a través de la ley de los rendimientos decrecientes. En resumen, el conjunto (α) contiene el enunciado más elemental en el cual sostienen los economistas los análisis de las condiciones objetivas de la producción. En ese marco de restricciones físicas actúan los hombres, con su ingeniosa capacidad mental para resolver problemas.

Mientras tanto, las proposiciones del conjunto (β) contienen descripciones plausibles²² y realistas de la conducta de la especie humana cuando esta interactúa con el medio natural, incluyendo en este medio a los propios seres humanos y sus interacciones —la sociedad—.²³ El *homo sapiens*, desde los orígenes de la evolución, ha demostrado una gran capacidad para reconocer que el aislamiento *à la Robinson Crusoe* está muy bien para las explicaciones de libro de texto, pero no sería muy útil para sobrevivir en un medio tan hostil como es la naturaleza.

En cambio, los *rendimientos crecientes* derivados de la *cooperación* entre los distintos miembros de una tribu ampliaban notablemente las oportunidades de supervivencia. Por ejemplo, para enfrentarse como grupo a otras tribus. Con el paso del tiempo, y esta es la

exhaustivas de la tecnología —rendimientos a escala— y la existencia de externalidades. Si arrancamos aquí, las disputas y controversias acerca de lo que entendemos por *racionalidad* serán inevitables entre escuelas de pensamiento. Las enseñanzas en el campo de la psicología cognitiva y las evidencias procedentes de estudios experimentales aconsejan tratar los supuestos de conducta como un elemento más del conjunto (β).

²⁰ Por ejemplo, podemos situar en un contexto adecuado críticas como las de Herbert Simon: “Creo que los manuales /de microeconomía/ son un escándalo. Creo que someter a jóvenes influenciados a este ejercicio escolástico como si dijera algo sobre el mundo real, es un escándalo... No conozco ninguna otra ciencia que se proponga tratar fenómenos del mundo real y que parta a menudo de afirmaciones que están en flagrante contradicción con la realidad” [citado por Barceló (1992), p. 78].

²¹ En particular, en el segundo principio de la termodinámica, que afirma la imposibilidad de transformar la energía en trabajo sin pérdida de eficiencia (véase Bunge (1982), pp. 44-45, Schwartz (1998), pp. 124-125 y Naredo (1996), cap. 20, pp. 282-285). Esta ley permite una justificación objetiva de la escasez y disuelve, en mi opinión, muchas diferencias aparentemente irreconciliables entre paradigmas económicos, como las existentes entre neoclásicos y neo-ricardianos en torno al origen del valor de las cosas.

²² En palabras de George Polya (1953, p. 13), “el razonamiento plausible es azaroso, discutible y provisional [...] Para aprender algo nuevo sobre el mundo necesitamos el razonamiento plausible, que es la única clase de razonamiento que utilizamos en nuestra vida cotidiana”. Por tal motivo, el conjunto (β) contiene elementos capaces de dar a nuestra disciplina un programa progresivo de investigación, en un toma y daca continuo con una realidad en constante evolución.

²³ Esta forma de presentar los cimientos del edificio liberan a la economía de los riesgos de *gödelización* de los sistemas formales y permiten entender manifestaciones líricas como las que nos propone, en un prefacio iluminado, el premio Nobel Robert Mundell: “La economía parece aplicarse a todo rincón o intersticio de la experiencia humana. Es un aspecto de toda acción consciente. Siempre que se toman decisiones entra a funcionar la ley de la economía. Siempre que existen alternativas la vida cobra un aspecto económico. Nunca ha sido de otro modo. Pero, ¿por qué ha ocurrido así? Ello puede deberse a que la economía política no es sólo la más desarrollada de las ciencias de control: es una manera de mirar las cosas, un principio ordenador, una parte completa de todo. Es un sistema de pensamiento, un juego de vida, un elemento de conocimiento puro. Además —como trataremos de demostrar en este libro— es, en muchos aspectos, útil” (Mundell, 1968).

gran verdad oculta y el auténtico sentido del progreso humano, el hombre, las tribus y las naciones han reducido la necesidad de recurrir a la violencia como forma de supervivencia a costa de otros —un juego de suma cero- y han aprendido a utilizar el intercambio y la negociación como forma superior y más civilizada de convivencia — un juego de suma positiva.²⁴ Tenemos la *causa última del progreso*: la explotación del medio natural mediante órganos exosomáticos que liberan al hombre de la lentitud del progreso biológico y los rendimientos crecientes que nacen de la capacidad cultural del hombre para tejer redes sociales con otros seres humanos, redes en las cuales se pone en práctica la división del trabajo y la especialización²⁵ y, lo que es mucho más importante, redes en las cuales es posible compartir un fondo de conocimientos común, un legado cultural que se cede entre generaciones con el único precio de los costes de aprendizaje, pero donde todos nos ahorramos los costes fijos del descubrimiento.²⁶

Recuadro 2. No hay motores de agua: termodinámica y escasez.

“En el siglo pasado muchos compartieron la creencia optimista e ingenua de que todo lo que es deseable sería a la larga realizable, de que todo lo óptimo es posible. Hoy sabemos que eso no es así. Hay óptimos imposibles, hay situaciones no deseables pero irrealizables, hay límites insuperables a lo que podemos hacer o saber [...]. Desde mediados del siglo XIX hasta ahora se han ido postulando una serie de principios y se han ido probando una serie de teoremas de imposibilidad, que ponen límites absolutos a lo que podemos hacer o saber. Estos teoremas no nos dicen cómo son las cosas, sino cómo no pueden ser”. Puesta en contexto la cita anterior de Jesús Mosterín, la economía política clásica (la *dismal science*) fue una de las primeras disciplinas en reconocer y delimitar los límites existentes en el mundo económico, enunciando una hipótesis fundamental, la ley de rendimientos decrecientes. En manos de los economistas clásicos y las conjeturas dominantes sobre la interacción entre la economía y fecundidad de la población, se tradujeron en predicciones bastantes pesimistas sobre la evolución económica futura. Por la misma fecha y a medida que las máquinas, a medida que los nuevos órganos exosomáticos creados por el ingenio humano florecían, físicos como Clausius y Kelvin formulaban las leyes fundamentales de la termodinámica, la nueva ciencia del calor. Un conocimiento del que se beneficia la economía, porque la esencia de la economía es reconocer el carácter limitado de los recursos disponibles para lograr el mejor aprovechamiento posible. Una primera idea capaz de propiciar ese mejor aprovechamiento, para intentar acercarse a la frontera, como diríamos hoy, fue apostar y favorecer el libre intercambio, el comercio, basado en ventajas absolutas en costes o en ventajas comparativas. Los economistas clásicos comenzaron así a teorizar y polemizar con otras doctrinas —el mercantilismo- y empezaron a sentar las bases teóricas de una nueva forma de organización de la economía que puede perpetuar el proceso de crecimiento: el capitalismo y la denominada economía de mercado. El planeta tierra, un sistema que intercambia energía y que está dominado por una especie viva e inteligente que sabe buscar y encontrar fuentes de energía de baja entropía, de alta calidad, puede crear así

²⁴ Ese es el motivo por el cual el filósofo norteamericano John R. Searle considera al lenguaje y a la comunicación como un don que ha permitido al hombre y a la humanidad convivir y sentar la posibilidad de la civilización y el abandono progresivo de la violencia. La palabra y el lenguaje escrito son los medios de la negociación y del entendimiento entre generaciones presentes y futuras. La descripción formal de estas situaciones ha progresado notablemente gracias al desarrollo de la teoría de juegos en los últimos cincuenta años.

²⁵ Uno de los padres del estructuralismo español, José Luis Sampedro, llama la atención sobre este hecho: “Me asombra desde hace tiempo que la famosa factoría de alfileres, con su división del trabajo en la descripción smithiana (que también nos descubrió Valentín Andrés), puede conducir a la conclusión individualista del mercado y de los análisis marginalistas, en vez de revelar que un obrero aislado (el cortador de alambre, por ejemplo) no consigue nada sólo; que todos dependemos de todos y que sólo colectivamente producimos algo” (Sampedro, 1978, p. 425).

²⁶ Véase Mundell (1968), “Herencia y progreso” y Georgescu-Roegen (1971), “1. Génesis de la ciencia”. Estas ideas se han convertido en la materia prima e ingrediente básico de la nueva teoría del crecimiento (cfr. Romer, 1993).

una excepción local y temporal, una ventana en la flecha del tiempo que lleva a la inexorable disipación de la energía en el Universo. Pero esa excepción no nos libra de la escasez objetiva, aquí y ahora, y de la necesidad de decidir, subjetivamente, acerca de los posibles usos de los recursos cuando estos entran en conflicto. ¿Cuáles son las consecuencias de la escasez? En primer lugar, la necesidad de escoger entre cursos de acción, la necesidad de elegir y elegir bien (acertar); la segunda, la necesidad de competir por los recursos con otros agentes económicos –lo que obliga a la generación de normas, de instituciones que regulen y presidan las reglas de esa competencia-; la tercera, y no menos importante, la certidumbre de que no habrá acierto perfecto en el proceso de elección y asignación por las propias limitaciones de nuestro conocimiento e inteligencia a la hora de usar la información disponible. Porque nunca tenemos toda la información y porque, cuando pensamos, producimos entropía, sin quererlo.

Jing Cheng, *The physical foundation of economics. An analytical thermodynamic theory*, Singapore, 2006.

Andreu Mas-Colell, “La teoría el equilibrio general”, en García Bermejo (ed.) (2009), pp. 57-71.

Jesús Mosterín, “Límites del conocimiento y de la acción”, cap. 6 de *Ciencia viva*, Madrid, Espasa Calpe, 2001.

Alfons Barceló, “Crisis financieras, magnitudes económicas y parámetros reproductivos”, *Ecología Política*, nº 36, 2008, pp. 43-46.

James Gleick, *La información. Historia y realidad*, Barcelona, Crítica, 2012.

Esta forma de concebir la ciencia económica hunde sus raíces en el Estagirita y rinde un tributo al espíritu de la Ilustración. El enfoque contractual de la sociedad que late en el seno de la teoría económica actual, es la materia gris (libre de *priones* deformados) de que se nutre la teoría formal del equilibrio general y es la razón por la cual la mayoría de los economistas adoptan este enfoque, a sabiendas de su limitada capacidad para generar predicciones relevantes empíricamente (Rosenberg, 1998). Por eso la ciencia económica tiene un objeto y un método, un enfoque, definido de un modo preciso. Si uno hace un esfuerzo para separar la paja del trigo y afina el microscopio de la observación, en el bosque de libros publicados puede encontrar una definición satisfactoria de la ciencia económica. Por ejemplo, la que ofrece Edmund Phelps en su obra *Economía política*. Sin el tono *friendly* tan habitual en los libros de texto, nos cuenta *de qué trata* la ciencia económica y *de cómo* lo trata:

“La organización de este libro se basa en la idea de que hay que comenzar por el principio, aunque eso signifique dejar lo mejor para el final. En primer lugar se presenta el objeto de estudio: el comportamiento de individuos racionales y egoístas, que se encuentran más o menos en una senda de equilibrio y, en particular, el método que utiliza la sociedad para coordinar y retribuir las aportaciones de los que participan en la economía social. Los primeros capítulos de este libro se ocupan de las raíces económicas de la sociedad y de la teoría de la acción colectiva a través del Estado, así como de las teorías de las dificultades de la cooperación, las explicaciones del despilfarro que acompaña algunas decisiones públicas y de los distintos conceptos de equidad que a veces pueden limitar o paliar estas dificultades. Estos temas nos conducen a la frontera de la economía con la sociología, la ciencia política y la filosofía moral y, de esta forma, no nos queda la sensación de que la economía está desligada de estos campos” (Phelps, 1985, p. IX).

Ciertamente, y cabe lamentarlo, el desarrollo formalizado de la ciencia económica en el sentido canónico de una ciencia unificada bajo una sintaxis común, nos ha hecho perder el norte y alejarnos de la verdadera frontera. Hemos sacrificado el fondo a la forma: en lugar de explicar las “dos docenas de grandes ideas que componen la ciencia económica” (Phelps, 1985, p. XI), pasamos la mitad del tiempo entretenidos con los detalles técnicos de los problemas. Hemos conseguido una gramática preciosa a costa de enajenar nuestra capacidad de conversación con otros científicos sociales²⁷ y, lo que es

²⁷ El último grito es el denominado campo de la geografía económica. Algunos de los trabajos necesitan no menos de cuarenta y cinco páginas para demostrar sus teoremas, una longitud que se acerca, peligrosamente, a

peor, con buena parte de los estudiantes.²⁸ La reflexión metodológica nos devuelve a los orígenes auténticos de la disciplina y sirve también para no perderse en el bosque. La reflexión metodológica puede contribuir a mejorar la práctica docente e investigadora en las universidades.²⁹

Hasta aquí he razonado cómo la ciencia económica es una ciencia teórica que habla de una realidad empírica que existe fuera de nuestra mente, que reconstruimos con nuestra mente y que deseamos conocer para intervenir en ella. El uso de la abstracción, el intento de aprovechar las economías de pensamiento que ofrece la formalización, introdujo en una ciencia social el *canon* metodológico de las ciencias duras. Desde una perspectiva histórica esto dio lugar a un *crecimiento desequilibrado* de la disciplina. En el lenguaje schumpeteriano, el progreso científico no evoluciona linealmente, sino que procede en forma de oleadas. En determinados momentos algunos investigadores concentraron temporalmente sus esfuerzos en la denominada investigación pura y abstracta, en la construcción de los cimientos del edificio, con el consiguiente abandono de los *hechos*, de la evidencia empírica y con grave escándalo de los investigadores con vocación menos especulativa y más orientados a la realidad, a la observación.³⁰ Una suerte de mecanismo de corrección del error nos conduce de nuevo hacia el equilibrio metodológico de largo plazo, que restaura y devuelve el sano balance entre hechos y teoría en la práctica científica,³¹ pero tal mecanismo de corrección puede tardar décadas en operar, si no siglos.

Mediante una representación simplificada de la realidad, a través de una sucesión de modelos y teorías que convergen y tienen como único límite la verdad, siempre poliédrica y facetada, los científicos desarrollan una compleja labor, propia de orfebres y artesanos. En algunos casos, comparable a la de las arañas, en otros a la de las hormigas.

los cien folios que necesitó Wiles para demostrar el teorema de Fermat. Scott (2000) ha bautizado este emergente campo con el nombre de *geographical economics*, que ha producido el inevitable premio Nobel en el año 2008. Yo precisaría aún más: geografía económica walrasiana es el término adecuado.

²⁸ Quienes se quejan continuamente de la carga teórica y de la irrelevancia de los modelos y teorías expuestos en clase. Georgescu-Roegen (1971, p. 75) contrapone el saber taxonómico con la ciencia teórica y advierte con gran agudeza la divergencia radical entre el método científico y el método de conocimiento de la gente normal: “Para hablar de la economía del pensamiento lograda a través de la ciencia teórica, hay que poner primero de manifiesto que la memorización es un esfuerzo más costoso que el raciocinio. Evidentemente, esto no le parece cierto a una gran mayoría de seres humanos: hasta los estudiantes universitarios prefieren mayoritariamente los cursos descriptivos, en los que debe memorizarse el conocimiento que se presenta taxonómicamente, a aquellos en los que se clasifica de modo lógico”.

²⁹ Frente a esta opción cabe destacar el movimiento antitóxico en los libros de texto usados para la docencia de la economía. Véase por ejemplo: <http://www.toxictextbooks.com/ToxicTextbooksFullbrook.htm>.

³⁰ La disputa sobre el método entre la escuela histórica alemana y la escuela neoclásica podría examinarse a la luz de este prisma, en lugar de los más tradicionales debates sobre deducción frente a la inducción.

³¹ Más adelante brindaré algunos ejemplos para el caso de la ciencia económica. Sirva como anticipo la reciente recuperación de la teoría del crecimiento, que conoce una gran vitalidad de la mano de nuevos modelos y de unas bases de datos renovadas gracias a los trabajos de los investigadores *hormiga*, algunos de la talla de Angus Maddison.

Personalmente, me encuentro bastante a gusto con la imagen baconiana de las abejas.³² Pero esta es una decisión, una opción, individual y la resultante global en la historia de la ciencia es el fruto de muchas decisiones individuales y de muchas interacciones entre científicos, que produce resultados agregados distintos y contradictorios. Ora cartesianos, ora inductivos, realistas vehementes, subjetivistas recalcitrantes, pragmáticos de circunstancia o instrumentalistas de corazón, el decurso de la ciencia no responde, para disgusto de los metodólogos, a los cánones tan precisos que algunos filósofos han intentado destilar a lo largo de este siglo. El resultado es que en “la Filosofía de la Ciencia ya no hay la convicción acerca de la existencia de una prueba decisiva (*litmus test*) que indique el estatuto cognitivo de una teoría” (Rosenberg, 1998, p. 280). La filosofía y la metodología de la ciencia lo tienen muy crudo para encorsetar en un test reduccionista toda la práctica científica y poder extender el certificado de calidad, a modo de ISO 9000, de la solvencia del conocimiento científico. Dicho esto, cualquiera que alguna vez haya hecho un mínimo esfuerzo reconoce el pensamiento genuino con la misma facilidad que un buen catador desecha los malos vinos.³³

Recuadro 3. Filosofía y economía de la cooperación.

³² Una excelente exposición sobre los modos de operar de la ciencia ante distintos *problemas*, que recorren transversalmente a distintas ciencias y son tratados con las correspondientes técnicas matemáticas (crecimiento, equilibrio, medida, organización, planificación, azar, riesgo, decisión, sistema...), se encuentra en un original libro del profesor Sixto Ríos (1996).

³³ Afirmino esto porque un investigador debe estar en condiciones de enfrentarse y tratar conceptos complejos como *alto, gordo, amable, alto colesterol, bajo colesterol*. O sea, conceptos como relevancia, originalidad, madurez, riesgo, innovación. Son conceptos borrosos que ponen muy nerviosos a las mentes bien ordenadas y aritmomórficas que pueblan los claustros universitarios y los consejos de redacción de las revistas científicas. A pesar de su intrínseca complejidad, son el rasgo característico que nos hace humanos y es lo que ha permitido a algunos grandes investigadores desplazar la frontera del conocimiento. Es el caso del doctor *honoris causa* que honra el claustro de la Universidad de Oviedo, el profesor Zadeh.

“Desde Aristóteles, diversos filósofos han intentado elaborar una teoría de las acciones humanas. La filosofía positivista, siguiendo a Mill, tendió a identificar acción y conducta, mientras que los utilitaristas redujeron el análisis de las acciones humanas a términos de utilidad” (Echeverría, 1999, p. 311). En las ciencias sociales existen dos enfoques reduccionistas límites para dar cuenta de la acción de los individuos: el individualismo y el holismo. La ciencia económica apostó desde John Stuart Mill por el individualismo metodológico como forma privilegiada de explicación de los fenómenos económicos, surgiendo así la parábola del *homo economicus* como descripción límite de la conducta del hombre en sociedad. Un sencillo postulado, el individuo es el mejor juez de sus propios intereses, permite construir buena parte de los modelos básicos de la microeconomía, susceptible de ser generalizados para comprender situaciones más complejas. Un postulado que entronca con la tradición helénica y cristiana del libre albedrío (Schwartz, 1998, p. 18).

Pero la ciencia social necesita dar cuenta de la emergencia de otros tipos de acción organizada socialmente, distintos de los intercambios Robinson Crusoe —que son intercambios entre el hombre y la naturaleza mientras que el rasgo característico de la realidad social son las interacciones entre los hombres—. Popper, Von Wright y Raimo Tuomela han propuesto teorías más amplias de la acción social perfectamente asumibles desde la teoría microeconómica, y que contribuirían a hacerla más realista. En particular, las conjeturas del filósofo finlandés dan un contenido social a las exposiciones formales de la teoría básica de la producción o del funcionamiento de las empresas. Sólo de esta forma podremos mostrar a nuestros estudiantes qué es lo que realmente queremos describir con estos modelos básicos.

Brevemente, la idea central de Tuomela consiste en explicar la acción conjunta de individuos racionales, de la cual brotan vínculos sociales. Por analogía con la acción individual, “Tuomela exige que las acciones conjuntas estén basadas en intenciones conjuntas. Por eso, distingue entre las *acciones conjuntas cooperativas*, basadas en dichas intenciones conjuntas, y las *co-acciones* (co-actions), en las que los agentes tienen una misma meta e interactúan al pretender llevarla a cabo, pero sin que ello les lleve a tener las mismas intenciones” (Echeverría, 1999, p. 315). Estas definiciones se hacen operativas mediante una sencilla lógica que asienta el razonamiento de las posibles situaciones.

Estos desarrollos en el campo de la filosofía de las ciencias sociales están tomando cuerpo en la misma literatura económica para la descripción de nuevas formas de división del trabajo y nuevas formas de organización de la producción, si bien, por tratarse de un campo fronterizo de investigación, no existe todavía una notación unificada y sencilla de utilizar. En cualquier caso, un enfoque que hace énfasis en la cooperación y sus obstáculos es el análisis anticipado por Edmund Phelps en su manual de economía política, que cobra una importancia singular en un contexto como el actual en el que la revolución en los sistemas de transmisión y almacenamiento de información abren oportunidades desconocidas de cooperación en todo el planeta.

Ludwig von Mises, *La acción humana. Tratado de Economía*, Madrid, Unión Editorial, 1995.

Robert A. Mundell, “20. El imperativo de la cooperación?”, en *El hombre y la economía*, Buenos Aires, Amorrortu, 1972, pp. 169-179.

Raimo Tuomela, “¿Qué es la cooperación?”, en Wenceslao J. González, *Acción e historia. El objeto de la historia y la teoría de la acción*, La Coruña, Servicio de Publicaciones de la Universidad de La Coruña, 1996, pp. 295-307.

Gary S. Becker y Kevin M. Murphy, “La división del trabajo, los costes de coordinación y el conocimiento”, en Ramón Febrero y Pedro Schwartz (eds.), *La esencia de Becker*, Barcelona, Ariel, 1997, pp. 580-601.

Assar Lindbeck y Dennis J. Snower, “Restructuring Production and Work”, Institute for International Economic Studies, Universidad de Estocolmo, Documento de trabajo, 1995.

Assar Lindbeck y Dennis J. Snower, “The Division of Labor Within Firms”, Institute for International Economic Studies, Universidad de Estocolmo, Documento de trabajo, 1997.

2. *Intervenir.* El conocimiento objetivo tiene como meta la explicación, la predicción y un inmoderado afán de control sobre los procesos explicados. El conocimiento científico, cuando logra aislar e identificar los mecanismos que dan cuenta de procesos intrínsecamente complejos, produce información útil para el control de variables capaces de incidir en el bienestar de la sociedad:

“Cualquiera que sea la valoración de los éxitos obtenidos, la fe que los pensadores de la Ilustración tenían en las ciencias estaba justificada. En la actualidad, la gran divisoria dentro de la humanidad no es entre razas, o las religiones, ni siquiera, como se suele creer, entre los cultos y los analfabetos. Es el abismo que separa a las culturas científicas de las precientíficas. Sin los instrumentos y el saber acumulado de las ciencias naturales (física, química y biología), los seres humanos están atrapados en una prisión cognitiva”.³⁴

³⁴ Wilson (1998), p. 69.

Además de la física, de la química y de la biología, hay muchos más ejemplos: desde la meteorología, cuyas predicciones son relevantes para la agricultura, las actividades marítimas o turísticas, a la geología (conocimiento del subsuelo y actividades de la construcción, prevención de las consecuencias de los terremotos con normas de construcción, detección de recursos naturales) o la astronomía, el recorrido en la capacidad de producir pronósticos significativos es el motor utilitario que mueve a la investigación,³⁵ pura o aplicada.³⁶

La capacidad para generar esos pronósticos es muy desigual entre las distintas ciencias. La bondad de las predicciones depende del éxito de los científicos en la elaboración de buenas teorías, teorías simples capaces de reproducir razonablemente bien los hechos observados y que son el resultado de la acción conjunta de múltiples fuerzas. En ocasiones, una buena capacidad de explicación no conduce automáticamente al control de los procesos reales y el investigador debe conformarse con la identificación de los mecanismos que arrojan explicaciones plausibles o verosímiles. Por ejemplo, la meteorología está a simple vista bastante desacreditada, en umbrales locales de predicción (verbigracia: costa de Gijón soleada el fin de semana de Pascua), pero el fenómeno de *El Niño* muestra que hay notables márgenes de mejora y grandes avances en el análisis de fenómenos muy complejos, cuando se mejoran las técnicas de observación.

La ciencia económica participa del espíritu revolucionario y transformador de la realidad propuesto por el Renacimiento y la Ilustración:

“La búsqueda de regularidades sistemáticas en el comportamiento económico que motiva la actividad científica denominada economía política [...] se originó como respuesta a las necesidades de información de los políticos del gobierno central. En la actualidad, a pesar de las complejas técnicas analíticas, y de las especialidades a veces altamente esotéricas que caracterizan la ciencia económica de finales del siglo XX, el propósito fundamental de este ejercicio sigue siendo el mismo que en el siglo XVII: proporcionar a los administradores de la nación y sus agentes responsables el conocimiento objetivo preciso para crear y llevar a cabo políticas económicas eficientes”.³⁷

³⁵ Georgescu-Roegen ofrece una explicación del nacimiento de la ciencia difícil de mejorar: “...la razón por la que surgió la ciencia... fue el instinto de explorar el entorno que el hombre comparte con otros animales. Aquí y allá algunas tribus empezaron a darse cuenta, primero, de que el conocimiento otorga poder de control sobre el entorno (por desgracia, también sobre los hombres) y, por consiguiente, hace que la vida sea más fácil para quien lo posee; y segundo, de que aprender lo que ya saben otros es mucho más económico que adquirir tal conocimiento a través de la propia experiencia. Fue entonces cuando el hombre comenzó a valorar el conocimiento acumulado de todos los individuos de la comunidad y sintió la necesidad de almacenar y conservar ese conocimiento de generación en generación. De esta forma fue como surgió la ciencia” (Georgescu-Roegen, 1971, p. 69).

³⁶ Los premios Nobel de física concedidos en el año 2000 muestran la lentitud del periodo de maduración de una investigación pura. *A priori*, ¿quién podría vaticinar la utilidad de las investigaciones en el campo de la transmisión de la luz y de la información, que hoy arrojan como resultado la industria del silicio y de la informática? (En la dirección contraria, el hallazgo experimental del grafeno sigue mostrando que en los laboratorios puede haber bonitas sorpresas). ¿Merecerían ese reconocimiento Ricardo, Von Thünen, Dupuit, Cournot, Walras, Pareto, Zipf o Hotelling por sus contribuciones en el pasado al desarrollo de la economía?

³⁷ Deane (1989), prefacio. Para una aclaración de las distintas denominaciones con que los economistas bautizan a su disciplina, véase Hall y Elliot (1999).

El estado actual de la ciencia económica es el resultado de una larga evolución, de un complejo proceso de decantación crítica de las aportaciones realizadas por una panoplia de economistas, con intereses y trayectorias vitales muy distintas entre sí. Si se prefiere, con unos contextos de descubrimiento muy diferentes: economías en expansión como la británica, francesa o escandinava; imperios en desintegración, como el austriaco, o naciones en formación, como la alemana. Y economías que nacían al mundo desarrollado con nuevas formas de organización de empresas llamadas a extenderse por todo el mundo, tal era la circunstancia de la economía norteamericana o canadiense. Desde todos estos orígenes geográficos se produjeron aportaciones analíticas al desarrollo del pensamiento económico.

La práctica de la economía desde finales del siglo XVIII hasta hoy atrapó la mente y los recursos intelectuales de pensadores sin igual. Muchos de ellos se afanaron en la construcción de los cimientos de una teoría científica capaz de explicar el funcionamiento de una economía capitalista e industrial, a imagen y semejanza de las ciencias naturales. El enfoque propuesto por los economistas clásicos fue perfeccionado por las contribuciones de los economistas de la escuela neoclásica e instituido como pensamiento oficial en las universidades, en la segunda mitad del siglo XX. *Mainstream economics* o ciencias *cyborg*, un proceso acumulativo de crecimiento se puso en marcha desde el final de la segunda guerra mundial, con un sólido anclaje financiero en el complejo industrial militar y otro, no menos importante, asentado en la sorda batalla ideológica desencadenada por la guerra fría.³⁸

Ahora bien, después de un largo desarrollo histórico, sigue permaneciendo entre nosotros una *ontología*, una visión del mundo acerca de la sociedad y del modo de producción que comenzaba a brotar en el siglo XVIII. Esa visión estuvo enfrentada a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, en el plano teórico, con un modelo completamente antagónico de organización de la sociedad. Desde un punto de vista empírico, en el siglo XX estas dos visiones pudieron confrontarse en el plano de la práctica.³⁹ El triunfo del mercado como forma *universal* de organización de las relaciones económicas no es un triunfo teórico, sino empírico,⁴⁰ si bien cabe recordar que a mediados de los treinta las visiones acerca del capitalismo coludieron frontalmente en un debate teórico acerca de las posibilidades del socialismo. Los hechos parecen mostrar a las claras qué investigadores pergeñaron los análisis más afinados para producir las mejores predicciones.⁴¹ Aunque, también *a posteriori*, los hechos históricos acontecidos siguen siendo objeto de interpretación.⁴² La experiencia del

³⁸ Véase Mirowski (1996), pp. 114-115 para una definición de este palabro (completada en su obra posterior, Mirowski, 2002) y Hillinger (2009, pp. 40-45). Gleick (2011) ofrece una valiosísima historia de la información, complementaria de la obra de Mirowski.

³⁹ Véase Stiglitz (1994), para un estudio de las consecuencias de la caída de los países socialistas.

⁴⁰ Véase Mas-Colell (1989), pp. 275-276.

⁴¹ Borstein (1965) contiene algunos de los ensayos más importantes sobre la disputa acerca del socialismo.

⁴² Véase Roemer (1994). Mi iniciación al debate socialismo-capitalismo vino de la mano del prólogo del profesor Prados Arrarte a la versión de *El Capital* publicada por la editorial Edaf. Si alguien tenía la consciente intención de rebajar los humos de un hipotético lector del tratado marxiano, introduciendo unas dosis de sano escepticismo, a fe mía que lo consiguió plenamente.

experimento social del socialismo nos muestra que la ciencia económica es una ciencia *histórica*, porque muchas de sus predicciones son simples pronósticos que sólo el tiempo está en condiciones de juzgar y desmentir. Y es doblemente histórica, porque hay un ámbito irreductible de ignorancia sobre el grado de conocimiento que tenemos acerca de los *hechos pasados*, de los *hechos presentes* y de los *hechos futuros*.⁴³

En definitiva, en el seno de la ciencia económica, en el seno de la economía política, subyace un debate ideológico de primer orden acerca de la forma más adecuada de organización de la sociedad. Por eso Phelps no tiene ninguna duda en sacar a la luz lo que otros rodean con circunloquios, o se niegan a reconocer:⁴⁴

“Una vez afirmado esto, podemos decir sin temor a equivocarnos en qué consiste realmente la economía política. Se trata de un prolongado debate sobre el mecanismo de los mercados competitivos [...] Se trata del debate sobre el liberalismo económico iniciado por Adam Smith que, aunque tiene dos siglos, se ha intensificado en este último al haber los regímenes marxistas abolido o reducido la competencia y debilitado, en general, el papel de los mercados en favor de la planificación central. Actualmente se ha extendido la idea de que los bienes que son esenciales —desde la vivienda hasta la energía nuclear y desde la leche a los órganos humanos— no deben dejarse al mercado”.⁴⁵

No es necesario ocultarlo por un buen motivo: porque el éxito de la economía ha radicado en la capacidad para encauzar y someter al imperio de la razón y de la crítica un debate tan complejo. Esa es, en opinión de muchos economistas del *mainstream*,⁴⁶ la gran aportación de la economía política a las ciencias sociales. La economía no sólo ha desarrollado un lenguaje formal, una gramática, que agiliza la discusión y favorece la conversación científica, ha perfeccionado también un conjunto de reglas con las cuales desbrozar puntos de vista en apariencia inconmensurables. Mientras que en cualquier conversación normal la controversia emerge de la ignorancia plasmada en la observación de infinitos hechos y de una cascada de hipótesis intuitivas a propósito de tales hechos, en el campo de la discusión económica esta controversia aflora como un esfuerzo consciente de objetivación de nuestra ignorancia natural.⁴⁷

Muchos investigadores, en su crítica del estatuto cognitivo de la ciencia económica, señalan con el dedo acusador la deficiente capacidad de predicción de la ciencia económica, una constatada incompetencia para fechar y establecer umbrales precisos de predicción de variables, que vayan más allá del simple diseño de escenarios. Sin negar que la predicción sea y es una tarea importante y una actividad a la que se comprometen muchos economistas, sin embargo, es en el dominio de la prescripción donde se manifiesta la ventaja comparativa del economista como tecnocientífico. Es en el ámbito

⁴³ ¿Ha merecido la pena la apuesta de los países europeos por la Unión Europea? ¿Tendrá éxito la creación de una moneda única? Estos ejemplos nos muestran el carácter histórico del análisis económico y del papel del tiempo, que avanza de manera irreversible y no retorna.

⁴⁴ Véase Barceló (1992), p. 90.

⁴⁵ Phelps (1985), p. 31. Una panorámica muy completa del debate actual es el trabajo de Shipman (1999).

⁴⁶ Véase Szenberg (1992), “Introducción”, y Samuelson (1992), pp. 274-275, en la misma obra.

⁴⁷ Véase Bunge (1999), pp. 324-330, para un elogio de la actividad científica.

del diseño de los posibles cursos de acción de una política en el cual el economista ha desplegado con mayor interés su labor.⁴⁸

La prescripción y diseño de políticas públicas es fuente inagotable de controversias y discrepancias entre economistas, políticos, ciudadanos. Simplificando notablemente, cabe expresar una opinión acerca de la incidencia real de los economistas en la conducción de las economías de los países. La doctrina del *laissez faire* estuvo vigente en bastantes países hasta la primera guerra mundial. La presencia vigorosa y activa del estado se dio, de la mano de un cuerpo doctrinal distinto, en Alemania. El papel de la macroeconomía keynesiana, desde la segunda guerra mundial hasta la crisis de los setenta, es innegable.⁴⁹ Y las aportaciones teóricas de la economía industrial en los últimos veinte años, han sido la materia prima que ha inspirado los procesos de desregulación y de privatización, e ilustran el potencial de intervención y transformación que ofrece la teoría económica moderna.⁵⁰ Dos periodos, como se ve, al albur de vientos ideológicos muy distintos.

Por tanto, al lado de los grandes pensadores que han realizado contribuciones decisivas al desarrollo de la ciencia (quien puede negar la incidencia conceptual y doctrinal de Ricardo con la noción de ventaja comparativa a lo largo del siglo XIX o el impacto de la obra de Keynes en el siglo XX), también hemos de situar las aportaciones minúsculas realizadas en los últimos cuarenta años, fruto de la institucionalización académica de la disciplina, y que la hacen irreconocible.⁵¹ En medio de la crisis de confianza de los economistas en la macroeconomía, la sorda labor de profundos teóricos desarrollando modelos frontera en el campo de la microeconomía ha dado un impulso de gigantes a la capacidad de los economistas para describir situaciones más reales y complejas que los mercados competitivos.⁵² Las posibilidades de la teoría económica para ser utilizada como instrumento de política económica se acrecientan: basta añadir explícitamente la ideología para entender los posibles cursos de acción que puede tomar la presencia e intervención del gobierno en una economía de mercado, acciones de las cuales siempre se siguen ganadores y perdedores (Besley, 2002, p. 242). Sabiendo esto, qué mejor razón para un ciudadano que aprender economía y no delegar en los expertos, para poder protegerse de ellos.

⁴⁸ Un excelente análisis crítico del problema de la predicción en economía y de la prescripción puede encontrarse en González (1998b).

⁴⁹ Aunque hay importantes matices desde el lado de la oferta que no conducen a tanto optimismo. Véase Rostow (1992), pp. 263-264.

⁵⁰ La contribución puede llegar hasta el diseño óptimo de una actividad pública, al modo planteado en el caso de las subastas de licencias UMTS en Inglaterra, bajo el asesoramiento del economista Paul Klemperer.

⁵¹ Baumol, Alchian, North, Spence, Akerloff, Dixit, Stiglitz, Salop, Laffont, Tirole, Heckman, Williamson, Jensen, Demsetz, Ostrom...

⁵² Véase el comentario de Shapiro y Varian (1999), prefacio.

Recuadro 4. Agencia y estructura: tipos ideales, mano invisible y sociedad.

La ciencia económica contiene un enfoque característico, una visión de la sociedad. Mill y Schumpeter lo designaron con un término que ha ganado uso en los últimos treinta años: individualismo metodológico (Agassi, 1960 y 1975). Se trata de un punto de partida tácitamente aceptado por la corriente central del análisis económico, que arranca en los presupuestos utilitaristas clásicos y nos llega hasta hoy bastante matizado, gracias a la teoría del equilibrio general.

El modelo de competencia perfecta representa la forma más simple y la herramienta privilegiada por el economista para comenzar a describir el funcionamiento de una economía de mercado. Ahora bien, esta simplificación es también una visión deseada por algunos acerca de la forma más adecuada de organizar la vida económica de una sociedad moderna. Puede ser muy útil resumir esta visión con una notación estadística.

La sociedad puede describirse como un sistema completo de sucesos, en el que cada individuo, cada suceso, es incompatible con los demás, dos a dos, ($A_i \cap A_j = \emptyset$). La unión de todos los individuos arroja la totalidad, la sociedad ($S = \bigcup_i^n A_i$). La propuesta liberal para este modelo de sociedad es sencilla de entender: el bienestar de la sociedad se hace máximo cuando cada individuo maximiza individualmente su propio bienestar, en condiciones competitivas ($\text{Max. } B[S] = \sum_i^n \text{Max } B[A_i]$, sí y solo sí, para todo $\neq j$, $A_i \cap A_j = \emptyset$). Esta forma primaria de individualismo, que podríamos llamar aritmético, nos muestra que el todo es la suma de las partes, ni más ni menos, en ausencia de interacciones entre los individuos.

Basta con intentar echar una siesta una tranquila tarde de sábado para comprobar que al vecino de al lado le apetece escuchar música atronadora (dos deseos circunstancialmente incompatibles). Nada nos impedirá llegar a un acuerdo razonable, pero también es cierto que algunos vecinos han llegado a las manos y alguno, incluso, ha muerto. Es evidente que, en la mayor parte de las circunstancias de la vida cotidiana, $A_i \cap A_j \neq \emptyset$. La presencia de interacciones, de externalidades, de economías de trabajo en equipo, es un rasgo omnipresente en la vida social, es la vida social. Y es precisamente este rasgo lo que hace tan difícil el estudio y la práctica de la economía, pero también del derecho, de la historia, de la sociología. El todo no es la suma de las partes.

Para el economista, la sociedad emerge como una consecuencia no querida de la acción individual, positiva en algunos casos, negativa en otros. Por ejemplo, tres individuos con iguales talentos formarán una organización cuando puedan compartir un conjunto de gastos comunes, que les permita producir a un coste más bajo que si lo hicieran cada uno de ellos por separado. Esa organización puede ser una empresa, pero también podría tratarse de una pequeña ciudad, o de un simple ayuntamiento.

La complejidad que emerge de toda esta *lógica* es lo que convierte a la economía en una disciplina difícil de comprender y de explicar. La aparición/emergencia de conceptos como reputación, confianza, derechos de propiedad, el papel del estado como depositario de la fuerza y el control de la violencia entre individuos, los problemas de reparto de las ganancias de eficiencia que surgen de la cooperación, son ejemplos que ilustran de qué forma la problemática económica de la asignación de recursos se amplía a nuevos horizontes, como el diseño de instituciones eficientes para el desarrollo de la vida en sociedad. Una tarea que necesita de tecnocientíficos.

Hyun-Ho Song, "Adam Smith as an Early Pioneer of Institutional Individualism", *History of Political Economy*, vol. 27, n° 3, 1995, pp. 425-448.

Maurice Lagueux, "Learning from the Debate of Externalities", en Roger E. Backhouse; Daniel M. Hausman; Uskali Mäki y Andrea Salanti (eds.), *Economics and Methodology: Crossing Boundaries*, Londres-Nueva York, Macmillan-St. Martin Press, 1998, pp. 120-147.

Mario Bunge, "Ten Modes of Individualism -None of Which Works- and Their Alternatives", *Philosophy of the Social Sciences*, vol. 30, n° 3, septiembre, 2000, pp. 384-406.

Wolfgang Kasper y Manfred E. Streit, *Institutional Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, 1998.

La práctica real de la economía en campos aplicados de investigación como la economía industrial, economía laboral, del transporte, de la información, la economía del medio ambiente, debería mostrarnos que la actividad de la economía es útil para la sociedad.⁵³ Cuando un conjunto de economistas desarrollan una técnica de valoración contingente de activos medioambientales, y esa técnica es utilizada para medir el daño causado por

⁵³ Harry G. Johnson anticipó muy bien esta tendencia: "[...] en una sociedad suficientemente prospera, casi todo lo que ocurre crea nuevas oportunidades de aplicación de la economía, y ellas reemplazan a las que la propia sociedad destruye. Los economistas han pasado, en rápida sucesión [...] al estudio de la pobreza y los modos de remediarla, y en la actualidad se dedican masivamente a estudiar la economía referida a la atención médica, la educación y su financiación, los problemas urbanos y la contaminación del medio ambiente" (Johnson, 1975, vol. 1, p. 220). Una descripción de la economía *en acción* puede encontrarse en la primera parte de Backhouse (2010) y, de forma más resumida, en el capítulo 9 de Coyle (2010).

la contaminación de un petrolero por los tribunales;⁵⁴ después de que el informe fuese valorado críticamente por los pares científicos (en un comité de expertos presidido por Arrow y Solow) que aceptaron la corrección del método, ¿podemos concluir en rigor que estamos ante una ciencia que produce un conocimiento perfectamente inútil? El estado actual de nuestra disciplina, en numerosos campos aplicados, invita a una nueva reflexión acerca del concepto de *ingeniería social* fragmentaria.⁵⁵

Ian Hacking nos previene así de los debates filosóficos sobre el *realismo* de las entidades postuladas por los investigadores. Puede ser un buen entretenimiento para los filósofos, pero también puede distraer a los científicos en la comprensión y en la correcta crítica de su práctica cotidiana. Los debates en el seno de la economía, en el campo de la teoría del consumidor o del productor, acerca del realismo de ciertos conceptos, como la función de utilidad, las preferencias reveladas o la función agregada de producción y la noción de *capital*, la maximización del beneficio, pueden considerarse una distracción ante la realidad del trabajo de microeconomistas que en los últimos años han desarrollado técnicas muy precisas capaces de resolver problemas concretos y complejos. Esa ciencia no es útil en el tradicional sentido instrumental que nos legó Friedman,⁵⁶ es útil porque permite al economista contribuir a transformar la vida cotidiana, mediante la observación paciente y la medición rigurosa, conducida teóricamente. Se traduce en acciones y procesos reales de intervención dirigidos racionalmente y susceptibles de ser sometidos a la crítica democrática por una población culta e informada, capaz de formarse su propio juicio sobre el valor de las políticas y de sus fines últimos. Un *empoderamiento* de los ciudadanos, destinatarios finales de la política económica, al que alude Thomas Mayer (2009) en su último libro, y al que Guillermo Calvo apelaba como razón de ser del trabajo de los economistas (Calvo, 2001, pp. 221-222).

Esta es una de las mejores razones para abrazar con convicción una concepción pragmática del concepto de verdad en el trabajo científico.⁵⁷ Extrayendo las consecuencias filosóficas de la infradeterminación de las teorías y de los datos, Nicholas Rescher nos brinda la siguiente lección:

“Una cuarta lección crucial es el pragmatismo. Puesto que estamos obligados a aceptar nuestra visión de lo real como defectuosa e imperfecta, tenemos que evaluar la adecuación teórica comparativa de nuestras teorías científicas en términos de su capacidad para producir éxitos en el dominio de la predicción y control sobre la Naturaleza”.⁵⁸

⁵⁴ Es el caso del naufragio del petrolero *Exxon Valdez*, ocurrido en las costas de Alaska. Véase Azqueta (1994), pp. 16-17 y Riera (1994), pp. 18-23, para una exposición del caso.

⁵⁵ Véase Bunge (1999), pp. 187-193.

⁵⁶ Lo cual no es óbice para darle las gracias, *a posteriori*, por una defensa tan brillante de la utilidad del *como sí* en la investigación.

⁵⁷ Véase Backhouse (1997), capítulo sexto, para una valoración del alcance del pragmatismo en el campo de la investigación económica.

⁵⁸ Rescher (1999), p. 58.

Si Rescher está en lo cierto, es fácil comprender el alcance del interrogante planteado por la Reina de Inglaterra en la inauguración de un edificio universitario de la reputada *London School of Economics*, en noviembre de 2008, y que tanto estupor causó en la profesión. ¿Qué dominio y control tiene la ciencia económica sobre el curso de la economía, de los hechos económicos? Para abordar esta pifia me parece muy importante tener una idea cabal de la distinción entre dos niveles de observación y representación de la realidad,⁵⁹ el microeconómico y el macroeconómico, y dos estrategias posibles de investigación: el equilibrio parcial y el equilibrio general. Estos planos son muy importantes para la comprensión del funcionamiento macroeconómico de las economías modernas basadas en el uso de dinero fiduciario y poder entrar a diseñar las políticas macroeconómicas correctas.

En el apartado 3 abordo el marco de análisis ofrecido por el equilibrio parcial mientras que en el apartado cuarto ubico el análisis formal de la teoría del equilibrio general.

Recuadro 5. Opinión, verdad y pragmatismo. Un comentario a la crítica de Putnam.

⁵⁹ Mirowski (2011) realiza un balance demoledor de las respuestas dadas por la profesión a lo que él denomina –con bastante mala uva- la *gran mortificación*.

Una crítica al punto de vista pragmático se encuentra en la obra del filósofo Hilary Putnam, que expresa una objeción muy importante y que debe ser atendida: “Considero un error del pragmatismo identificar la verdad con la opinión final, es decir, con la opinión hacia la cual convergemos a largo plazo. Rechazo la 'teoría de la verdad' del pragmatismo porque tiene consecuencias irracionales: la verdad respecto del pasado, por ejemplo, resulta dependiente de lo que acaecerá en el futuro (o de cómo será la opinión en el futuro), y esto me parece inaceptable” (Putnam, 1992, p. 41, n. 24).

Me parece que el texto citado refleja bastante bien la afirmación de Bunge (1999, p. 26) sobre la obra de algunos filósofos americanos: tanto Putnam como Searle “escriben sobre ciencias sociales como Kant escribió sobre geografía, es decir, sin haber salido nunca de casa”. Con todo, no es necesario ser tan ácido, porque el punto abordado por Putnam es sumamente difícil por sus implicaciones. El propósito de esta nota es ilustrar técnicamente por qué el concepto de verdad, en las ciencias sociales, en las ciencias históricas, puede depender del paso del tiempo. La razón básica reside en el hecho cierto de que el observador dispone de *más* información que la disponible por el individuo o la sociedad que actuó en el pasado, cuyas decisiones, cuya historia, valoramos y reconstruimos *a posteriori*. La toma de decisiones se acomete con información limitada y en condiciones de incertidumbre. Por tanto, la racionalidad de una decisión debe valorarse a la luz de las circunstancias con que contaban los decisores.

Una observación del sistema de ciudades asturiano permite ilustrar este problema, habitual en la toma de decisiones que implican el desembolso de grandes sumas de dinero. Si hubiéramos de conectar tres ciudades, como Avilés, Gijón y Oviedo, ¿cuál sería el trazado óptimo elegido por el planificador para la autopista?

La respuesta parece clara e inmediata: se elegiría la comunicación más directa, y esa la ofrece una autopista en forma de triángulo, que minimiza los costes de desplazamiento de los usuarios. Sin embargo, el planificador optó por una forma de Y. ¿Fue irracional, fue un error? La decisión del planificador cabría definirla como irracional, cuando observamos la situación *a posteriori* y conocemos los aumentos de tráfico en la parte común de la autopista (desde Serín hacia Oviedo), que congestionan su uso. Pero estamos juzgando con datos que no estaban a disposición del planificador en el momento de diseñar el trazado de la autopista.

En el ejemplo propuesto, muy semejante a lo ocurrido con el trazado del ferrocarril en España en la segunda mitad del siglo XIX, el planificador eligió la opción de ahorrar gastos en inversión (un recurso muy escaso para las generaciones pasadas) en detrimento de los costes de uso para los ciudadanos del futuro. Un problema que volvemos a ver hoy cuando los responsables políticos se enfrentan a la decisión de elegir, por ejemplo, el trazado óptimo que comunica Madrid con Valencia, a costa de Albacete, Cuenca o de otras ciudades intermedias.

Como se ve, y tal y como insisten los historiadores, nuestra comprensión de los acontecimientos del pasado se enriquece con la distancia. Ello tal vez sea una consecuencia de que contamos con más información para valorar todas las complejas causas y acontecimientos que sucedieron realmente. Cuando en el campo de las ciencias sociales juzgamos el pasado, debemos estar muy atentos a la distinción entre optimalidad *ex ante* y *ex post* de las decisiones (Arruñada, 1998, p. 55). Cuando estas decisiones implican el gasto de importantes sumas, de importantes gastos fijos (la localización de un campus universitario, de un hospital, el diseño de un modelo de avión, la tecnología de un sistema informático en red, la adopción de una moneda única...) la dependencia de la historia brota con todas sus consecuencias, agradables o desagradables.

Hilary Putnam, “La vigencia de William James”, en *El pragmatismo. Un debate abierto*, Barcelona, Gedisa, 1999, pp. 17-44.

William James, “Lo que significa el pragmatismo”, en *Pragmatismo. Un nuevo nombre para viejas formas de pensar*, Madrid, Alianza Editorial, 2000, pp. 78-101.

Paul A. David, “Clio y la economía del QWERTY”, *RAE Revista Asturiana de Economía*, nº 37, septiembre-diciembre, 2006, pp. 23-31.

3. Mecanismos, en equilibrio parcial

En los apartados precedentes he mostrado cuáles son los objetivos generales de una ciencia y los de la economía en particular. Hemos visto que el origen histórico de la ciencia moderna y el de la economía no diferían en exceso. Tenemos una percepción más clara de lo que hace la economía y de para qué lo hace, de sus fines últimos. Ahora vamos a profundizar en la metodología de la ciencia económica, en la estrategia epistemológica. Vamos a investigar *cómo* y *cuánto* de bien, o de mal, explica la economía.

Para comprender los rasgos característicos de toda explicación económica, que permiten describir el funcionamiento de la economía social, hemos de identificar la unidad elemental de análisis. Esta unidad es el intercambio, la transacción.⁶⁰ El intercambio o transacción debe entenderse en un sentido muy amplio: va desde el simple acuerdo para trocar algo, una mercancía o un servicio, a cambio de otra cosa o dinero, al pacto para producir, al contrato verbal acordado informalmente para realizar una tarea conjuntamente y repartir las ganancias obtenidas, el fruto del esfuerzo en común.⁶¹

Los individuos inteligentes llevan a cabo intercambios, construyen expectativas sobre los resultados esperados de sus acciones, en un marco limitado de información. Hombres y mujeres imaginan nuevos planes, sopesan costes y beneficios y tienen una percepción de sus intereses y motivaciones para actuar. Este punto de partida conduce a una apuesta por el reduccionismo de los constituyentes de la realidad a sus partes más simples y elementales: “La unidad elemental de la vida social es la acción humana individual. Explicar las instituciones y el cambio social es demostrar de qué manera surgen como resultado de la acción y la interacción de los individuos. Esta visión a la que se suele hacer referencia como individualismo metodológico es en mi opinión trivialmente cierta”.⁶²

Un punto de partida como el enunciado implica, inevitablemente, una *visión* de la naturaleza humana.⁶³ El relato ofrecido por el padre de la sociobiología es una descripción a mi juicio muy útil para establecer puentes entre disciplinas científicas que comparten unos presupuestos comunes sobre los constituyentes de la realidad social, y que los costes de coordinación impuestos por la división del trabajo nos hacen en ocasiones ignorar:

⁶⁰ Un desarrollo avanzado de este enfoque se encuentra en Yang y Ng (1993).

⁶¹ Recientemente, Olivier Williamson ha contrapuesto y separado la economía en dos ramas: la ciencia de la elección y la ciencia de los contratos. Véase Williamson (2009), pp. 244-243.

⁶² Elster (1989), p. 23. Este enfoque es un punto de partida: la búsqueda de unidades elementales simples, la descomposición de un sistema en sus elementos, el origen de lo complejo en lo simple, debe considerarse como una aproximación *metodológica* a la realidad y no como una descripción *ontológica*. Soy bien consciente de que existe una reacción contra el paradigma de la simplificación, como lo denomina Edgar Morin. Pero, como el mismo reconoce, el paradigma de la complejidad todavía está por formular. Véase Morin (1990), p. 110.

⁶³ Desde Hume, numerosos científicos sociales han abordado esta noción y han contrapuesto modelos de conducta ideales. Véase Jensen y Meckling (1994) y, con una visión más completa, Mosterín (2006). Gintis (2009) ensambla tres siglos de investigación y propone un nuevo programa de investigación muy ambicioso para las ciencias de la conducta.

“El *acuerdo contractual* está tan extendido en el comportamiento social humano, prácticamente como el aire que respiramos, que no llama la atención de manera especial... hasta que se rompe. Pero merece una investigación científica específica por la siguiente razón. Todos los mamíferos, incluidos los seres humanos, forman sociedades basadas en una conjunción de intereses egoístas. A diferencia de las castas de obreras de las hormigas y de otros insectos sociales, se resisten a dedicar su cuerpo y sus servicios al bien común. Más bien al contrario, dedican sus energías a su propio bienestar y al de sus parientes más próximos. Para los mamíferos la vida social es un artificio para aumentar la supervivencia y el éxito reproductor personales. En consecuencia, las sociedades de especies de mamíferos no humanos están mucho menos organizadas que las sociedades de insectos. Dependen de una combinación de jerarquías de dominancia, de alianzas que cambian con rapidez, y de los lazos de sangre. Los seres humanos han relajado esta limitación y han mejorado la organización social mediante la extensión de lazos como los de parentesco a otros a través de contratos a largo plazo”.⁶⁴

La facultad para acordar y negociar implica también la capacidad para detectar y evitar el engaño, la capacidad para eludir conductas oportunistas.⁶⁵ Por ese motivo el mercado no es solamente una institución en la que se intercambian mercancías y servicios, es una institución social cargada de valores y normas que intentan poner en cuarentena ese aspecto depredador de la naturaleza humana. Wilson describe este rasgo poco amable de nuestra forma de comportarnos en sociedad:⁶⁶

“La formación de un contrato es más que una proposición cultural universal. Es un rasgo humano tan característico de nuestra especie como el lenguaje o el pensamiento abstracto, habiéndose construido a la vez desde el instinto y la inteligencia superior [...] En cambio, una capacidad, la detección del engaño, se desarrolla hasta niveles excepcionales de agudeza y de cálculo rápido. La detección del tramposo destaca en agudeza de la detección del mero error o del establecimiento del intento altruista por parte de los demás. Además, es desencadenada como un procedimiento computacional sólo cuando se especifican los costos y beneficios de un contrato social. Más que el error, más que las buenas obras, y más que incluso que el margen de beneficio, lo que atrae la atención es la posibilidad de que otros nos engañen. Excita la emoción y sirve como la fuente principal de chismorreos hostil y moralista por la que se mantiene la integridad de la economía política”.⁶⁷

Desde esta perspectiva el proceso social del mercado se teje a través de infinitas interacciones, en el mercado o fuera del mismo, entre agentes individuales sensibles a sus intereses y atentos al riesgo de engaño por los demás agentes. Es un error de libro de

⁶⁴ Wilson (1998), pp. 253-254. Una forma de artificio social de largo plazo puede ser el contrato que vincula a las generaciones presentes con las futuras en un sistema de pensiones de reparto, o en el pasado los procesos de acumulación de capital que reducían la capacidad de consumo de las generaciones de nuestros antepasados y que hoy nos permiten aumentar nuestra productividad y capacidad de consumo.

⁶⁵ Un buen tratamiento del modelo de conducta para el estudio de las organizaciones se encuentra en Arruñada (1998), capítulos primero y segundo, y Arruñada (2009).

⁶⁶ No debe mover a la sorpresa que ciertos conceptos, como *reputación* y *confianza*, sean de especial valor para un funcionamiento sin fricción de la economía de mercado, porque contribuyen a reducir las situaciones de riesgo moral y de anomia social. ¿A qué velocidad se desarrollarían las transacciones electrónicas en Internet si tuviéramos la confianza de que nuestros datos personales estarán tan protegidos como *un buen padre* de familia protege a sus hijos? Conscientes de este temor, las empresas que facilitan tarjetas de crédito comienzan a expedirlas bajo contratos que exoneran a los clientes de usos indebidos y de fraudes. Dicho en términos técnicos, las empresas internalizan el coste de los fraudes, del mismo modo que otras empresas soportan los costes de transporte en la distribución de ciertos productos, para aumentar la demanda.

⁶⁷ Wilson (1998), p. 254. Sobre la relación entre acción, decisión, ética y economía, véase Argandoña (2005).

texto pensar que esa malla de intercambios brota de forma armoniosa y natural, sin ninguna fricción, porque ni siquiera en el seno de una familia reina la felicidad y la armonía. La descripción más realista del funcionamiento de una economía de mercado es la que combina el mecanismo de la elección libre y racional con aquellas situaciones en las que la elección está condicionada por el chantaje, el abuso de autoridad o el ejercicio de la violencia, física o psicológica.⁶⁸

A la luz de esto, ciertos conceptos en apariencia normativos no tienen por qué ser ajenos al análisis que, de modo convencional, denominamos *positivo*. En concreto, nociones como la de *explotación* describen posibles situaciones reales de intercambio no equivalente (intercambio desigual) en las que una de las partes dispone de un *poder* de negociación suficiente para imponer los *términos de intercambio* a la otra, apropiándose para sí todas las ventajas de la transacción, de todo el excedente originado con el intercambio.⁶⁹

En síntesis, la comprensión del funcionamiento de los procesos económicos reales exige al investigador una adecuada atención a los *mecanismos* generadores de la cooperación y del conflicto, latentes en el proceso social. Es obvio que el enfoque neoclásico puso el acento en la libertad y la posición de igualdad de los agentes a la hora de realizar intercambios; pero no es menos cierto que algunos observadores muy atentos se cuidaron de advertir el carácter restrictivo, ideal, de esta aproximación.⁷⁰ Entre el demonio hobbesiano y la virtuosa mano invisible smithiana hay un extenso barrizal en el cual patea el economista diariamente, para no sumergirse en el lodo de la explicación *panglossiana*.

Al identificar la unidad elemental del análisis económico, el intercambio, he puesto el foco de luz sobre el motor de la explicación económica por antonomasia, la acción racional y el cálculo económico asociado a los procesos de intercambio o de producción. Una descripción de las consecuencias y de los requisitos de la racionalidad es indispensable para conocer el alcance de esta hipótesis de conducta tan cara al análisis económico moderno:

“La racionalidad requiere la búsqueda inteligente de fines adecuados y tiene que ver con la búsqueda evidentemente efectiva de lo que con propiedad se aprecia como beneficio. En consecuencia, la racionalidad posee de modo crucial una dimensión económica, ya que se

⁶⁸ Los libros de gestión de empresas han comenzado a preocuparse por todos los mecanismos que afectan al bienestar psicológico de la persona y que contribuyen a la inteligencia colectiva de la organización e, indirectamente, al éxito de la empresa. Un planteamiento que no debería sorprender a quienes hayan estudiado las relaciones sociales (contractuales) de producción en el seno de una empresa bajo una óptica radical (véase Gintis, 1976).

⁶⁹ Ejemplos analíticos de esta afirmación son el caso de monopolio bilateral, o los efectos económicos de un arancel cuando el país que lo impone es suficientemente grande como para afectar a los precios mundiales. Este enfoque tiene precedentes y permite conectar el análisis económico con algunas corrientes sociológicas, que estudian los conflictos y el poder bajo una perspectiva contractual (cfr. Blau, 1964).

⁷⁰ Véase Scitovsky (1951), pp. 13-17, acerca de las condiciones de la negociación y el papel de la competencia. El problema de la resolución de conflictos en los procesos de negociación fue examinado tempranamente por Schelling (1960), mediante la teoría de juegos. Este tema puede ser recuperado desde un punto de vista docente al modo en que lo presentan Bowles y Edwards (1985), capítulo primero, con lo que ellos denominan un enfoque tridimensional de la economía. Phelps (1985), capítulo quinto, ofrece un tratamiento extenso de los obstáculos a la cooperación.

considera que la tendencia económica es inherente al comportamiento inteligente. Costes y beneficios son factores fundamentales. Ya sea en asuntos de creencia, acción o evaluación, la racionalidad involucra el intento de optimizar beneficios en relación al coste de los recursos disponibles”.⁷¹

Aunque algunos excesos en el uso y abuso de la explicación racional aconsejen pedir disculpas, el economista ha acertado plenamente al situar en el eje de la explicación económica la noción de racionalidad. La experiencia funciona tan bien que el método comienza a extenderse a campos que nunca podríamos haber imaginado.⁷² Por ejemplo, a la propia explicación de la labor científica.⁷³

Como toda elección implica siempre una renuncia a algo, el enfoque reduccionista se enfrenta a las consecuencias no queridas de su propio método: una suerte de ceguera, una suerte de incapacidad para explicar la emergencia de las leyes del sistema: “El reduccionismo tradicional de la ciencia se enfrenta al desafío de las propiedades emergentes, que sólo se pueden predicar de un sistema, pero no de sus componentes” (Fernández-Rañada, 1995, p. 140). La sociedad como sistema está estructurada en niveles crecientes de complejidad: por ejemplo, desde un punto de vista espacial, el individuo, la familia, el barrio, la ciudad, un área metropolitana, la región, la nación, el planeta?⁷⁴. Si llevamos hasta las últimas consecuencias la postura reduccionista radical, “todas las propiedades de cada nivel pueden ser deducidas de las de cada nivel inferior” (Fernández-Rañada, 1995, p. 140).⁷⁵

El enfoque económico descrito en las páginas precedentes se encuentra en buenas condiciones para afrontar las consecuencias de la complejidad. La razón básica radica en que la economía ha enunciado con bastante precisión los *mecanismos fundamentales* que dan pie a la emergencia de cualquiera de los anteriores sistemas o subsistemas.⁷⁶

⁷¹ Rescher (1988), p. 16.

⁷² Una exposición entusiasta del enfoque imperialista puede encontrarse en Lazear (1999). Febrero y Schwartz (1995) y Becker (1995) ofrecen una perspectiva matizada del enfoque económico de la conducta humana, de sus orígenes y de sus límites. Una crítica, cuyo origen cabe situar más bien en las tripas que en el cerebro, se encuentra en Bunge (1999), capítulo quinto. Para una evaluación metodológica del imperialismo, véase Mäki (2009).

⁷³ En la investigación de la filosofía de la ciencia, los enfoques económicos de la investigación científica comienzan a arrojar frutos y obligan a los propios filósofos a tomar en consideración la llegada de nociones económicas. Véase Wible (1998), Zamora Bonilla (1999) y González (2001), como ejemplos de esta línea de investigación.

⁷⁴ Elijo la perspectiva espacial porque es en la que mayores han sido los obstáculos para el avance del conocimiento económico en el marco neoclásico, como oportunamente destaca Lesourne (1991), p. 21.

⁷⁵ Una exposición rigurosa y asequible de los problemas y expectativas del concepto de auto-organización en economía puede encontrarse en Lesourne (1991). Una excelente revisión, con referencias a otras disciplinas, es la obra de Auyang (1998).

⁷⁶ Bunge subraya la importancia de los mecanismos en la explicación científica: “Si deseamos comprender una cosa real, sea natural, social, biosocial o artificial, debemos hallar cómo funciona. Es decir, las cosas reales y sus cambios se explican revelando sus mecanismos: en este aspecto las ciencias sociales no difieren de las ciencias naturales” (Bunge, 1999, p. 49). A continuación ofrece una definición: “Establezco que un *mecanismo* es un proceso en un sistema concreto, capaz de producir o impedir algún cambio en el sistema en su conjunto o en alguno de sus subsistemas. En resumen, un mecanismo es cualquier proceso que hace funcionar una cosa compleja” (Bunge, 1999, p. 55).

Tales mecanismos fueron identificados en los siglos XVIII y XIX por los principales pensadores económicos, si bien problemas técnicos en el tratamiento matemático impidieron una formulación simultánea y paralela. Los mecanismos a que me refiero son la existencia de *rendimientos crecientes*⁷⁷ en los mapas de producción y la existencia de *ventajas comparativas* entre individuos (barrios, familias, empresas, regiones o países) desigualmente dotados.⁷⁸ Estos dos pilares fundamentales de la explicación económica fueron completados en el siglo XX con un mecanismo de fricción en el funcionamiento de todo sistema económico y que, hasta entonces, no había sido contemplado. Me refiero a la noción de coste de transacción, un concepto que pone freno a los rendimientos crecientes y que devuelve los sistemas o subsistemas a sendas de crecimiento no explosivo, a sendas estacionarias.⁷⁹ En definitiva, la ciencia económica cuenta con los mecanismos que laten en los procesos generadores de la complejidad y de la auto-organización de las relaciones económicas,⁸⁰ a distintos niveles de observación de la realidad.

Hasta la década de los ochenta y noventa de este siglo la ciencia económica no ha podido encontrar las herramientas analíticas capaces de tratar los problemas formales de la no convexidad y de la no linealidad, un obstáculo advertido tempranamente por Tjalling Koopmans en la década de los cincuenta.⁸¹ A pesar de estos obstáculos formales, ello no impidió que grandes economistas intuyeran su importancia y desarrollarán descripciones sensatas de las consecuencias de los rendimientos crecientes para los procesos reales.⁸²

A finales del siglo XX, doscientos años después de que Adam Smith formulase su descripción de la división del trabajo, los economistas comenzaron a ser muy conscientes del papel fundamental de los rendimientos crecientes en la explicación de numerosos procesos económicos. A medida que se suman modelos y evidencias que

⁷⁷ En la tecnología de la producción y en la difusión de los conocimientos.

⁷⁸ Este último fue denominado por Lionel Robbins el *pons asinorum* de la ciencia económica, que debemos al genio de Ricardo (véase Schwartz, 1994; también Rodrik, 2011, p. 85, insiste en este punto). Es oportuno recordar aquí que Ricardo definió como objeto de la ciencia económica el “estudio de las leyes que determinan la distribución”. Justamente, el principio de la ventaja comparativa reúne en un sólo concepto el estudio de la eficiencia y de la distribución.

⁷⁹ Y que están detrás de un concepto estático tan borroso e indefinible como el de *tamaño óptimo de planta*.

⁸⁰ Como evidencia de lo que estoy diciendo, los investigadores en estos campos se enfrentan a la generación de modelos teóricos que expliquen, por ejemplo, la distribución de los tamaños de las ciudades o de las empresas. Desde la década de los treinta este fenómeno conoce la aproximación estadística propuesta por Gibrat o los enfoques espaciales de la denominada ley de Zipf, enunciada en el campo de la lingüística.

⁸¹ Véase Koopmans (1957), p. 161 y pp. 163-167. Este eminente economista matemático colaboró en la fundación Cowles con Georgescu-Roegen en la construcción de modelos lineales de producción y percibió rápidamente la dificultad para dar cuenta de las indivisibilidades en el marco teórico del equilibrio general, al modo en que lo estaban desarrollando Arrow y Debreu.

⁸² Por ejemplo, Bertil Ohlin en el campo del comercio internacional y August Lösch en el campo de la economía espacial. Otros investigadores, como Edgar Hoover, se aproximaron a la *compleja* realidad espacial con el modesto arsenal marshalliano, produciendo resultados que bien justificarían hoy un premio Nobel a título póstumo.

avalan la tradición smithiana, este pilar fundamental ha ganado aprecio en el edificio de la ciencia.⁸³

Un último comentario permite extraer algunas conclusiones prácticas de lo aquí expuesto. Rostow ha descrito, en unas páginas magistrales, la brecha producida por los rendimientos crecientes en el discurso analítico de la ciencia económica. Ello le conduce a establecer una distinción entre la tradición mecanicista, neo-newtoniana, y la tradición de los biólogos. La primera se atribuyó un éxito deslumbrante, gracias a la construcción de la joya de la corona —la teoría del equilibrio general walrasiano—,⁸⁴ pero ese éxito, a imagen y semejanza de las ciencias mecánicas, fue temporal. En cambio, Alfred Marshall —un economista con grandes dotes para el enfoque mecánico— era un “biólogo convencido”.⁸⁵ Con su sencilla aproximación de equilibrio parcial, pudo desarrollar el edificio bajo líneas de análisis rigurosas, al mismo tiempo que daba cuenta de los numerosos y amplios factores que intervienen en la compleja realidad.⁸⁶

Pues bien, y esta es la moraleja de esta historia, el economista que eligió el enfoque mecánico más sencillo fue el primero en advertir las desagradables consecuencias de los rendimientos crecientes:

“Marshall sabía perfectamente qué ocurre con el cálculo diferencial cuando se incorporan rendimientos crecientes: no existe ni una posición de equilibrio carente de ambigüedad ni reversibilidad. Nos enfrentamos al ‘crecimiento orgánico’ en toda su complejidad, del mismo modo que los físicos contemporáneos se ven obligados a encarar, en palabras de Ilya Prigogine, ‘la inestabilidad, la mutación, y la diversificación allí donde funcionan continuamente los procesos irreversibles, y el no-equilibrio es en sí mismo origen de orden dinámico’”.⁸⁷

El feliz hallazgo, el descubrimiento del papel de los rendimientos crecientes brinda nuevas y sorprendentes oportunidades para el análisis de la realidad económica. Por eso creo sinceramente que la economía no está errada en su rumbo y está en condiciones de afrontar muchos problemas reales —por ejemplo, el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información—.⁸⁸ Véase que la complejidad recibe el curioso nombre de

⁸³ Buchanan y Yoon (1994) compilan un conjunto muy interesante de trabajos dedicados al estudio de los rendimientos crecientes. Yang y Ng (1998) es una cuidadosa revisión de la literatura.

⁸⁴ Un edificio que impresionó al más eminente de los economistas-biólogos, Joseph Schumpeter. Véase Hodgson (1993), capítulo décimo.

⁸⁵ Rostow (1992), *op. cit.*, p. 261.

⁸⁶ Conviene destacar este aspecto, por lo paradójico de la situación. El uso de la hipótesis del equilibrio parcial significa que hacemos abstracción de ciertas *retroinformaciones* sistemáticas, de ciertas retroalimentaciones o recursividades, propias de sistemas de equilibrio general, y que nos centramos solamente en *causas observables*, en puntos cercanos al equilibrio estacionario. Se trata, por tanto, de la aproximación más simple y tosca que puede elegir un investigador para describir la realidad.

⁸⁷ Rostow (1992), p. 262. El historiador da cuenta de cómo Marshall formuló un modelo de crecimiento *à la Solow*, setenta años antes, pero que, abrumado por la complejidad del mismo, decidió guardarlo y escribir el cuarto volumen de los *Principios*.

⁸⁸ Lo cual no quiere decir o implica que la economía tenga el *control* directo e inmediato sobre las fuerzas sociales que actúan en dichos mecanismos. Véase Bunge (1999), p. 86.

sinérgica. ¿Acaso las nociones de economías de alcance, de escala, de red, las economías del trabajo en equipo, los bienes públicos, las externalidades, no describen las distintas situaciones de *sinergia* que se dan todos los días en los mercados y en los procesos de asignación de recursos?⁸⁹

Los modelos de equilibrio parcial marshalliano permiten dar cuenta de estas nuevas situaciones y son métodos de análisis comprensibles y al alcance de los alumnos que llegan a nuestras facultades. Porque la exposición geométrica característica de la economía reduce la complejidad del tratamiento formal matemático. La mayor parte, si no todas, de las asignaturas impartidas en una facultad exponen unos contenidos que adoptan enfoques de equilibrio parcial —las explicaciones *nomotéticas* que fueron defendidas con tanto ardor por el frente apriorista—. Como no resulta difícil dar un contenido idiográfico a dichos modelos, es posible poner evidencias en torno a estos modelos teóricos.⁹⁰ De este modo, aquellos alumnos con vocación formativa taxonómica no tienen, inexorablemente, que perderse y terminar llenando la henchida bolsa del fracaso universitario, mientras que los amantes de la formalización disponen hoy de un menú amplio de asignaturas con las que alimentar sus dientes bien afilados, casi sin esperar a los cursos de doctorado.

Que la economía esté en condiciones de abordar una exposición plausible de fenómenos complejos con herramientas sencillas no quiere decir que haya encontrado la fórmula magistral. La sociedad es un fenómeno intrínsecamente complejo y la metodología económica que sigue las líneas del racionalismo cartesiano tiene unos límites bastante precisos. Las condiciones de validez de la aproximación mecanicista fueron precisadas por uno de los padres de la cibernética con suma claridad:

“En la actualidad, la ciencia se encuentra en una encrucijada. Durante dos siglos ha explorado sistemas que son intrínsecamente simples o susceptibles de ser analizados en componentes simples. El hecho de que un dogma como: ‘varíense los factores de uno por vez’ haya podido aceptarse durante un siglo, demuestra que los científicos estaban absolutamente dedicados a investigar sistemas que *permitieran* el uso de ese método, pues con frecuencia resulta prácticamente imposible aplicarlo a sistemas complejos”.⁹¹

El texto de Ashby ilustra a la perfección la esencia del enfoque de equilibrio parcial y pone de manifiesto hasta dónde puede llegar el análisis marginal en economía. Variar una parte del sistema mientras el resto de los componentes permanece inalterado presupone continuidad y ausencia de saltos bruscos. La existencia de indivisibilidades, de no convexidades, constriñe los ajustes suaves y los cambios en el margen, principal motor para que funcione el mecanismo de reequilibrio descrito en la economía.

La existencia de no convexidades, de indivisibilidades, introduce el desagradable papel del tiempo en la ciencia. Desagradable para los espíritus geométricos. Pero abre un hueco

⁸⁹ Véase Fernández de Castro y Tugores (1992), pp. 2-6 y Serra Ramoneda (2001).

⁹⁰ Ahora bien, este método más inductivo de aprendizaje suele llevar aparejado, como comprobamos fácilmente en los exámenes, que el conocimiento realmente aprendido es el *caso*, y no la capacidad para generalizar y establecer lo que tienen en común situaciones muy distintas entre sí y que responden a una lógica profunda común.

⁹¹ Ashby (1956), p. 16.

—gracias a Dios, o a Ricardo, he ahí la gran verdad del principio de la ventaja comparativa, hay un lugar bajo el sol incluso para los torpes— para los espíritus de fineza. “¿Qué clase de teoría podemos producir si nos sentimos impulsados ‘a explicar la cosas tal como son’ —y como eran— y a buscar más de una causa?”⁹² ¿Hemos de elegir entre la complejidad —como sinónimo de confusión—⁹³ y el reduccionismo ricardiano?⁹⁴

La respuesta de Rostow es muy útil para la comunidad científica en general y para una comunidad particular en el biotopo universitario español, la de los estructuralistas en particular, en la cual me encuadro: “Creo que la respuesta del economista-biólogo consiste en descubrir e intentar interrelacionar las estructuras dinámicas repetidas que funcionan en el pasado y en el presente”.⁹⁵ Es útil para los estructuralistas españoles porque esta reconoce una vieja y genuina aspiración. Con inmejorable castellano y precisión, José Luis Sampedro (que había sido un buen discípulo de Stackelberg pero que pronto se *descarrió*), reafirmaba sus convicciones en el homenaje a su maestro, Valentín Andrés:

“Empecé, como digo, a enseñar Estructura; es decir, me apliqué a estudiarla. Lo afirmo sin ningún desdoro, pues todo profesor sabe que no se enseña sin aprender. Pensando por mi cuenta, pronto percibí la insuficiencia de los análisis parciales que se yuxtaponen, aunque sea ‘elegantemente’, para constituir la teoría convencional; llamando parcial, claro está, a la llamada teoría ‘general’ de Keynes. Comprendí que la acotación del campo, primera operación científica para entender la realidad, está deficientemente realizada por esta teoría, al dejar fuera de su consideración variables indispensables. Y más adelante comprendí, además, que los análisis estáticos no revelan nada en las ciencias sociales, porque en nuestro mundo no hay situaciones sino procesos, y sólo tienen sentido las estructuras dinámicas” (Sampedro, 1978, p. 421).⁹⁶

Esas *estructuras dinámicas* (repetidas) están ligadas con la comprensión de las fuerzas sociales que supieron aprovechar en algún momento de la historia, en su propio beneficio, los mecanismos de los rendimientos crecientes, de las economías de alcance y de aglomeración, o de las ventajas comparativas.⁹⁷ El conocimiento de esas estructuras

⁹² Rostow (1992), p. 262.

⁹³ Después de doscientas páginas, el profesor Palazuelos reduce su enfoque sistémico a un conjunto de proposiciones (Palazuelos, 2000, pp. 226-229). ¿Cuántas de ellas podrían ser enunciadas y contrastadas en un marco analítico marshalliano, del nivel, por ejemplo, como el desarrollado por Jones (1998)?

⁹⁴ Rostow cita la discusión entre Malthus y Ricardo, que contiene un valioso texto en el cual Ricardo precisa con rigor las condiciones de validez de su enfoque: su objetivo era describir situaciones de equilibrio estacionario —el estado permanente de las cosas, en sus propias palabras— mientras que Malthus estaba más preocupado por situaciones de desequilibrio y de ajuste a corto plazo. Conviene recordar que la compleja distinción analítica entre corto plazo y largo plazo fue introducida años más tarde por Alfred Marshall.

⁹⁵ Rostow (1992), p. 262.

⁹⁶ Georgescu-Roegen (1992, p. 156) machaca en la misma piedra cuando se plantea la siguiente pregunta: “¿Por qué incluir un solo componente estructural en la representación analítica de un proceso cuando sabemos que existen muchos?”.

⁹⁷ ¿Podríamos proponer un relato razonado —término propuesto por el profesor Ramos de la Universidad Complutense de Madrid— del desarrollo de la economía española en el cual el salto de la década de los cincuenta y sesenta sería una suerte de gran *big push* propiciado por la iniciativa del INI en determinadas ramas que aprovechan economías de escala —siderurgia, automóviles, electricidad, naval— completado con la apertura económica del Plan de estabilización, que permite el aprovechamiento del turismo como recurso

dinámicas repetidas nos orienta hacia el estudio de las condiciones iniciales de todo sistema económico, que arrojan experiencias y resultados tan distintos entre países y que enriquecen nuestro conocimiento, al ofrecer una evidencia histórica del proceso de desarrollo y de los resultados. El valor de este conocimiento es innegable en una ciencia que tiene muy restringida las posibilidades de realizar experimentos controlados: sólo el conocimiento histórico está en condiciones de aportar información relevante sobre los efectos hipotéticos de cambios institucionales, para poder pronosticar los posibles efectos de acontecimientos futuros.

Tal y como reconocía Georgescu-Roegen años atrás, “a pesar de que le haya ido mejor a la economía estándar, es la postura de la escuela histórica la que es fundamentalmente correcta. Este punto parece ir ganando el consenso, aunque tácito, de un creciente número de economistas, y es posible que, a fin de cuentas, no sea demasiado complicado”.⁹⁸

natural, un sector capaz de suministrar las divisas necesarias para la acumulación industrial y del conjunto de la economía?

⁹⁸ Georgescu-Roegen (1971), pp. 418-419. Si pudiera consultar libros como el de Goodin y Tilly (eds.) (2006), podría comprobar como el tácito consenso se ha hecho una sólida realidad.

Recuadro 6. Los límites de la racionalidad.

“Algunos años más tarde las limitaciones de esta concepción de la racionalidad se me volvieron patentes (y esto tiene alguna importancia práctica) durante la guerra de Vietnam cuando visité en el Pentágono a un amigo, alto funcionario de Ministerio de Defensa. Intenté argumentar a favor de abandonar la política que los Estados Unidos estaban siguiendo, particularmente la política de bombardear Vietnam. Mi amigo tenía un doctorado en economía matemática. Se fue hacia el encerado y trazó las curvas tradicionales de análisis microeconómico; a continuación dijo: ‘Allí donde se produce la intersección de estas dos curvas, la utilidad marginal de resistir es igual a la no utilidad marginal de los bombardeos. En este punto tienen que rendirse. Todo lo que suponemos es que son racionales’. ¡Todo lo que estamos suponiendo es que el enemigo es racional!” (Searle, 2000, p. 19).

No creo que tratar a Ho Chi Min y los suyos como personas racionales fuera un error, lo que era un craso error, como señala Searle, era la comparación de la decisión de comprar un tubo de pasta de dientes con la comprensión de las intenciones de los contendientes en un conflicto armado (o examinar la violencia doméstica a la luz del análisis económico, como he encontrado en una revista). Estos ejemplos animan a pensar que la racionalidad instrumental se enfrenta a serios problemas prácticos y que los economistas no deberían hacer un uso tan irreflexivo y gratuito de tan importante recurso explicativo, so pena de someterlo a un descrédito inmerecido.

Nicholas Rescher nos brinda una estimulante indagación filosófica sobre la naturaleza y justificación de la racionalidad, de considerable interés para los economistas. En particular, la distinción de la racionalidad instrumental de la racionalidad evaluativa tiene un gran *valor*, valga la redundancia, para la discusión racional de los fines de muchas de nuestras intervenciones en la realidad económica. Desde la perspectiva de Rescher, “la racionalidad involucra dos tipos de cuestiones, las que conciernen a los medios y a los fines. La racionalidad de medios sólo tiene que ver con la información fáctica, es decir, con qué tipo de movimientos y medidas conducen a los objetivos de manera eficiente. Pero la racionalidad de fines no tiene que ver con la información sino con la legitimación. No se determina simplemente con una investigación actual, sino que involucra juicios evaluativos. Y ambos aspectos son cruciales: los fines sin los medios requeridos son frustrantes y los medios sin los fines adecuados no son producidos ni tienen sentido. En consecuencia la racionalidad presenta dos lados: uno axiológico (evaluativo) que concierne a la adecuación de los fines y uno instrumental (cognostitivo) que concierne a la efectividad y eficiencia de su desarrollo. La racionalidad unifica estos dos elementos de un todo integral y bien coordinado” (Rescher, 1988, p. 116).

José Ferrater Mora, “Racionalidad”, en *Diccionario de Filosofía*, Madrid, Círculo de Lectores, 1991.

Daniel McFadden, “Rationality for Economists?”, *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 19, n° 1-3, diciembre, 1999, pp. 73-105.

Nicholas Rescher, *La racionalidad*, Madrid, Tecnos, 1993.

4. El contenido de verdad de la economía: apostándole a la *consiliencia*

En este epígrafe se aborda un enigma de enorme complejidad, convenientemente simplificado. La pregunta básica que intentamos responder fue enunciada con solemne sencillez por el padre de la escuela de Chicago, en medio de una tormenta metodológica (la tormenta *perfecta*, podríamos decir): ¿qué es verdad en economía?

El lector de las páginas precedentes ya se habrá formado un juicio aproximado acerca de lo que el autor entiende por verdad, en un nivel *operativo* de observación de la realidad. Si se define un marco teórico y se deducen correctamente algunos teoremas y pronósticos suficientemente precisos, la verdad se evalúa en ese marco, a la luz de la evidencia disponible, que puede confirmar los pronósticos, desaprobarlos o arruinarlos. Las anomalías detectadas pueden servir para revisar el marco analítico original, en un proceso continuo de prueba y error. Creo que este marco formal de trabajo tiene como

mejor ilustración el conjunto de teoremas y de pruebas desarrolladas en el campo del comercio internacional, desde la década de los treinta hasta hoy.⁹⁹

Sin embargo, este epígrafe redondea algunas ideas sólo esbozadas en apartados precedentes y habla de lo que no se puede hablar, de la *verdad*. En particular, quiere discutir una cuestión, un enigma, que ha atormentado a numerosas generaciones de economistas y que es de especial relevancia para precisar el alcance de la ciencia económica y del modo en que esta puede progresar efectivamente.

Alexander Rosenberg ha centrado con genial intuición este problema, al hacerse la siguiente pregunta: ¿qué razón motiva la adhesión inquebrantable de los economistas a la teoría del equilibrio general, a sabiendas de su perfecta inutilidad?¹⁰⁰ Como veremos, una comprensión sensata de este tema, una correcta *localización* del papel de la denominada *teoría pura* en la división social del trabajo de los científicos, es necesaria para embarcarse en la peliaguda tarea de demarcar el contenido y alcance del trabajo infatigable de los economistas *hormiga* en una *hectárea* de conocimiento tan amplia como es la economía.

La respuesta a esta pregunta, que no es del todo original, tiene implicaciones poderosas. De acuerdo con Rosenberg, la teoría económica es una teoría normativa, es una rama de la filosofía política formal. En particular, la parte más desarrollada de la teoría microeconómica, la teoría del equilibrio general, es una formalización del enfoque contractual de la sociedad. Rosenberg deriva esta conclusión de la observación del poderoso influjo de la economía del bienestar en la Filosofía política —en particular, en la teoría política contractualista—. ¹⁰¹ La teoría del equilibrio general no explica nada *real*, pero sirve para describir el tipo de sociedad que acordarían establecer un conjunto de individuos racionales con preferencias no altruistas. La cita es larga, pero no tiene desperdicio:

“Dados algunos hechos innegables sobre la información, los incentivos y la escasez, no es difícil establecer la preferibilidad, para la sociedad como un todo, de mecanismos de mercado descentralizados, por encima de planificaciones centralizadas. [...] Si podemos mostrar que hay demasiada información de los consumidores y productores para que un planificador la pueda procesar, y que hay demasiada información para que los consumidores y productores cuenten con un incentivo para ocultarla, de forma que los excesos y carencias sean inevitables, y que un mecanismo de mercado se aprovecha de esta clase de hechos sobre la información, entonces no tendremos gran dificultad para convencer a las dos partes del contrato social de que el mercado es el mejor modo de conseguir la mayoría de los bienes que la gente quiere. Son las consideraciones de este tipo las que seducen a las mentes jóvenes inteligentes para pasar del socialismo al capitalismo. Debido a que estas consideraciones funcionan —porque, de hecho, mueven a la gente— deberíamos llegar al acuerdo de respetarlas de manera apreciable al considerar por qué el análisis de equilibrio general debería reclamar nuestra atención (aun cuando reconozcamos que es muy limitada la relevancia del equilibrio general para la explicación de los procesos de mercado en el mundo actual)”.¹⁰²

⁹⁹ Véase Helpman (1999, 2011) para un estado de la cuestión y O’Rourke y Williamson (2000), para una *super-prueba* de largo plazo.

¹⁰⁰ Véase Rosenberg (1994) y (1998).

¹⁰¹ Véase Rosenberg (1998), pp. 282-283.

¹⁰² Rosenberg (1998), p. 284.

Podemos completar la interpretación fuerte y doctrinal de Rosenberg con un argumento positivo, y que hace la tesis muy verosímil. La teoría del equilibrio general es tan *general* en su formulación que ha sido utilizada como punto de partida de interpretaciones alternativas al funcionamiento de la economía de mercado.¹⁰³ Pero, lo que es más importante, la fidelidad de los economistas a un sistema insatisfactorio procede del altísimo coste en que incurriríamos para sustituirlo por otro sistema de pensamiento competitivo y alternativo.¹⁰⁴ La teoría del equilibrio general —y su desarrollo paralelo, el enfoque de equilibrio parcial marshalliano— ha introducido a la ciencia económica en una *senda irreversible* para su desarrollo.

De igual modo que el teclado del QWERTY es la norma en las máquinas de escribir y en los ordenadores, la mayor parte de los economistas son instruidos institucionalmente en la misma forma de análisis económico: sólo saben utilizar un teclado y sólo tienen una visión posible del funcionamiento del sistema.¹⁰⁵ Han sido entrenados *a pensar como economistas* y si aceptan ese marco y son suficientemente ingeniosos, técnicamente hablando, pueden progresar a una velocidad de vértigo en el mundo de la empresa o en el mundo académico.¹⁰⁶ Expresado de forma más técnica, con el lenguaje que en la década actual comienza a ser utilizado, el progreso del conocimiento económico *está sometido* a una dependencia de la senda.¹⁰⁷ ¿Qué probabilidades hay de

¹⁰³ Históricamente algunos autores vieron en el sistema de equilibrio general walrasiano una descripción del posible funcionamiento de una economía socialista, en la cual la mano visible de un subastador centralizado lograría la formación de un sistema de precios capaz de asignar los recursos económicos de forma eficiente. Otros han visto el modelo de equilibrio general como una demostración tardía de la intuición smithiana. Un ensayo muy interesante al respecto es el trabajo de Hutchinson (2000), en el que revisa la visión que eminentes teóricos tienen de la teoría del equilibrio general (Hahn, Tobin, Samuelson, Stiglitz) como representación genuina de las ideas de Adam Smith. Mirowski (2002) contiene una valiosísima información sobre el desarrollo de la ciencia económica en el seno del programa de la Comisión Cowles y la Rand Corporation.

¹⁰⁴ Por ejemplo, Hodgson (1993) reconoce en el prefacio de su obra que “la economía neoclásica necesitó los esfuerzos combinados de más de doce mentes excepcionalmente dotadas a lo largo de un periodo de más de noventa años —desde 1860 hasta 1950— para que surgiese bajo su forma actual. Análogamente, la construcción de una nueva ciencia económica es una tarea titánica, y esto no es más que una pequeña y parcial contribución”.

¹⁰⁵ Quiero establecer en este punto una analogía con el desarrollo de las matemáticas. ¿Son realmente una ciencia formal sin referencia empírica alguna, un pensamiento abstracto puro que brota en nuestra mente sin referencia alguna a la realidad? Algunos se plantean las correspondencias de estos hipotéticos sistemas puros con las regularidades empíricas existentes en la realidad. Véase el artículo de divulgación de Johnson (1998).

¹⁰⁶ Imaginemos a un investigador racional muy bien dotado, consciente de sus propias capacidades y con una notable agudeza para detectar puntos débiles en las paredes maestras del edificio aceptado. ¿Qué probabilidades subjetivas de éxito le asignaríamos en la tarea de enderezar la nave? ¿Qué senda elegiría ese investigador racional? ¿Pelearía contra el *colegio invisible*, a sabiendas del riesgo de acabar pereciendo como un genio incomprendido? ¿No sería mejor acogido si lanzase algún torpedo, de vez en cuando, y se dedicara a publicar papeles ingeniosos en el marco establecido? Terminaría siendo un tipo intrépido, un *enfant terrible* e iconoclasta que anima el paisaje (muy jugoso, porque daría un montón de citas y mucho juego a los economistas que luego tocan de oído y se pierden en el laberinto) y al que incluso le podrían dar el premio Nobel. Creo que en los últimos cincuenta años las biografías de Georgescu-Roegen (quien no tuvo la suerte de disfrutar del clima de permisividad con que contó el profesor Zadeh —cfr. Gil, 1996—) y Allais se aproximan bastante al tipo de investigador osado y tenaz que busca la *verdad*, al precio que sea. La diferencia entre los dos es que el economista francés tuvo al menos la oportunidad y el privilegio de expresar su desacuerdo con el *colegio invisible*.

¹⁰⁷ Sobre senderos y cursos de acción en un marco markoviano, véase Baccini y Giannetti (1997), pp. 181-191 y el trabajo original de David (1985).

que surja un paradigma alternativo? ¿Por qué no hay, en términos *kuhnianos*, revoluciones en la ciencia económica? La razón es simple: la probabilidad es muy baja porque los incentivos, las ganancias, son muy reducidas y los costes, enormes.¹⁰⁸

La respuesta está delante de nuestros propios ojos: la realidad ha permanecido *incambiable*, seguimos describiendo el funcionamiento de una economía que se apoya en la propiedad privada y en el intercambio de derechos de propiedad en un sistema de mercados descentralizados incompleto. Y salvo que alguien esté en condiciones de sustituir y derogar la proposición elemental del conjunto (α) definido en el apartado 2, la economía seguirá desarrollándose analíticamente bajo el paraguas marshalliano, preferentemente, y añadiendo piezas conceptuales al conjunto (β),¹⁰⁹ a medida que la realidad cambia su morfología, pero no su estructura permanente y repetida.

El sistema actual surgió con el debate abierto por Hume, Smith, Benthan, Ricardo, Mill, Marshall, Menger, Walras, Pareto... y describía un modo de producción, un sistema económico concreto. Tuvo críticos feroces muy inteligentes.¹¹⁰ ¿Los rasgos estructurales de este sistema han cambiado respecto de 1776? No, no han cambiado: siguen siendo los interrogantes que aparecen contenidos en la figura 1, a modo de simplificación. No han cambiado ni la propiedad privada, ni el sistema de precios o el uso del dinero y el crédito, ni las actitudes del consumidor ni del productor en el intercambio de bienes y servicios y permanecen entre nosotros, como en el siglo XVIII, las disputas ideológicas acerca del alcance de la intervención del estado en la economía. Por todas estas razones podemos afirmar que, hoy como ayer, la economía política sigue muy viva, porque la flecha del tiempo sigue en movimiento y las circunstancias en las que esos agentes operan están en continua mutación.

Sí han cambiado la tecnología, el tamaño de la economía mundial, el número y peso de los países que participan en ella y, por tanto, las relaciones de poder. A diferencia de lo acontecido en 1929 y en los años siguientes, la economía mundial ha podido mantener en una senda de crecimiento por encima del 3%, después del batacazo de 2009. Cabe aventurarse y afirmar que, para que surja otra teoría económica alternativa, ha de aparecer otro sistema distinto que debamos describir. Mientras la ciencia económica tenga como objeto de análisis la economía de mercado y sus relaciones sociales y de

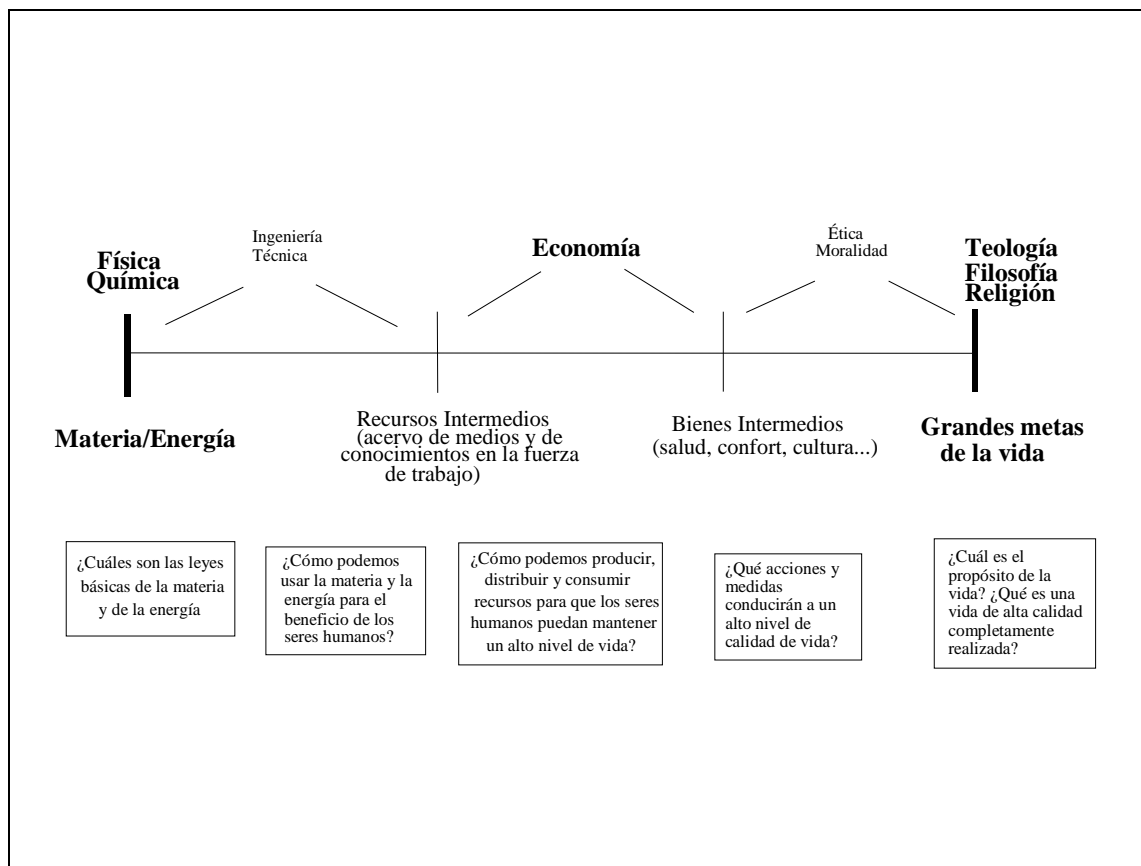
¹⁰⁸ Me permito tratar a Keynes como *uno de los nuestros*, porque sólo un año tardó John Hicks en reducir las propuestas de la teoría general a un caso particular del modelo neoclásico (véase Hicks, 1937). También podemos relativizar la *revolución neoclásica* como una variación sobre el mismo tema; una variación sobre temas clásicos que supo utilizar el cálculo diferencial y que aceleró la velocidad del intercambio de las ideas e hipótesis, gracias al uso de un lenguaje más económico, el matemático. Dicho de otra forma, el uso de la matemática produjo una reducción muy notable en los costes de transacción y comunicación científicas, aumentando la productividad de los investigadores para construir modelos y variantes de modelos.

¹⁰⁹ Phelps (1985, p. XII), por ejemplo, aportaba los siguientes conceptos, en su manual, al acervo de conocimientos a estudiar: información incompleta, costes de transacción, información asimétrica, reputación, salarios eficientes, contratos implícitos, expectativas racionales... Otros manuales, inspirados en enfoques sistémicos, lo que cambian es el año de edición, las cifras de los cuadros y los ingresos por ventas en mercados cautivos.

¹¹⁰ Como Carlos Marx, que nos ha legado páginas magistrales sobre el funcionamiento de ese modo de producción. Sólo cometió un error, pero qué *error*: ignorar el problema de la escasez y atribuirlo a una contradicción fundamental del sistema. Véase Cohen (1978), para una defensa inteligente (no hegeliana) del pensamiento marxista, bajo una perspectiva analítica.

poder, las bases conceptuales del edificio seguirán siendo las asentadas por los economistas clásicos y perfeccionadas por la legión de sucesores. Claro está que las nuevas generaciones construyen sobre los conocimientos y conceptos creados por los pensadores del pasado, a la luz de los problemas del presente y los que cabe barruntar para el futuro más próximo.

Figura 1. El hechizo jónico: la unidad del conocimiento humano



Fuente: elaborado por Gerald A. Smith, "Humanist economics: from *homo economicus* to *homo sapiens*", en Fred E. Foldvary (ed.), *Beyond Neoclassical Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, 1996, p. 117.

Recuadro 7. Experimentos (1): la ciencia económica también es empírica.

El texto de Rosenberg conduce a implicaciones que contradicen expresamente las tesis enunciadas en el epígrafe 2 de esta comunicación. Rosenberg afirma que la economía no predice y, porque no predice, no puede explicar y menos aún convertir sus explicaciones en prescripciones para la política pública. El concepto de predicción establecido por Rosenberg es muy exigente por ambicioso (aunque él mismo advierte que algunos campos del análisis económico ya lo están consiguiendo. Conseguirlo significa aquí responder a la pregunta americana, que tanto gusta a Donald-Deirdre: si eres tan listo, ¿por qué no eres millonario?).

Conviene explicitar su punto de vista porque así tenemos la vara de medir y podremos compararla con la de otros economistas: “La predicciones genéricas son aquellas que nos dicen que algún cambio sucederá en un momento y en un lugar, sin decirnos cuándo, dónde y en qué medida ocurrirá ese cambio. Las predicciones genéricas son de un valor considerable; ellas son mucho mejor que no tener predicciones en absoluto. Pero, en la mayoría de las disciplinas científicas, han sido únicamente estaciones intermedias en el camino hacia predicciones específicas (las cuales no nos dicen precisamente que si algo sucederá, sino cuándo, dónde y hasta que punto ocurrirá)” (Rosenberg, 1998, p. 281). En definitiva, la predicción genérica es lo que Schwartz (1998, pp. 119-120) define como “posibles relaciones constantes o leyes universales de la sociedad”. Como se puede observar, la demarcación de lo que es una predicción y ley se parece mucho a la borrosa frontera del aprobado o del suspenso con que se enfrentan los alumnos con algunos de sus profesores.

La economía es empírica, porque con un conjunto de supuestos auxiliares, un modelo muy abstracto puede hacerse operativo, empíricamente. El ejemplo más sencillo para ilustrar esta cuestión es el análisis input-output. Tal y como lo definió su creador, el análisis input-output “constituye una adaptación de la teoría neoclásica del equilibrio general al estudio de la interdependencia cuantitativa que existe entre las actividades económicas que guardan entre sí una relación recíproca” (Leontief, 1965, p. 207). Bajo unas condiciones teóricas más simples y, por tanto, más restrictivas, el análisis input-output es una ilustración empírica del equilibrio general microeconómico. El análisis input-output propone, como todo sistema de equilibrio general, la determinación simultánea de los vectores de equilibrio de la producción y de los precios. Pero al mismo tiempo, y esto le concede un doble carácter, subrayado por la mayoría de los tratados, las tablas input-output tienen también la naturaleza de documento contable o estadístico, estrechamente ligado a las cuentas nacionales.

Líneas atrás afirmaba que la economía es una ciencia doblemente histórica. La economía es dos veces empírica, porque lo es desde una unidad microeconómica elemental hasta la realidad macroeconómica, construida conceptualmente o de forma estadística. Veamos un experimento mental. ¿Qué nos impediría obtener la cuenta de producción de la economía de un país como una suma aritmética de las cuentas de producción de cada una de las empresas existentes en un país? ¿No podría un imaginario GOSPLAN-estadístico dejar una hoja de cálculo en Internet y sentarse a esperar la respuesta en la web?

Especulando sobre unas ideas semejantes, Pedro Schwartz narra la siguiente historia: “Recuerdo una famosa ocasión en el Old Theatre. Presidía Robbins y hablaba Oskar Lange. El viejo socialista polaco sacó fuerzas de las últimas chispas de vida que aún le quedaban para cantar líricamente las posibilidades del ordenador: con él se resolvería el problema misiano y hayekiano de la imposibilidad de acopiar en una sola persona o grupo de personas los conocimientos y deseos de todos los individuos de la sociedad. Con la computadora ya iba a ser posible recoger de todos los productores la forma de la función de producción alrededor de unos precios lanzados por el 'subastador'; también iba a ser posible saber a qué precios estarían dispuestos los demandantes a quedarse con todo lo producido; y por iteración, el ordenador encontraría precios que vaciasen simultáneamente todos los mercados. Robbins sonreía, sin duda pensando ante la idea de una sociedad socialista en la que nadie mentiría...” (Schwartz, 1994, pp. 444-445). Si Robbins pudiera estar entre nosotros y observar lo ocurrido en los doce últimos años, con los chamullos realizados en las cuentas de algunas grandes empresas privadas –crisis *punto com*–, con los productos *subprime*, con las cuentas públicas griegas, o con la valoración de las cuentas de Bankia, me temo que seguiría sonriendo y se haría también cruces, pensando en la peculiar condición del *homo mendax*.

Wassily Leontief, “Análisis input-output”, en *Análisis económico input-output*, Barcelona, Eds. Orbis, 1984, pp. 207-230.

Antonio Pulido y Emilio Fontela, *Análisis input-output. Modelos, datos y aplicaciones*, Madrid, Ed. Pirámide, 1993.

Leonid Hurwicz, “¿Y quién vigilará a los vigilantes?”, *RAE Revista Asturiana de Economía*, nº 44, segundo semestre, 2009, pp. 7-20.

Recuadro 8. Experimentos (2): ¿Qué ha pasado? La crisis en una cáscara de nuez.

Si se acepta el marco propuesto de la ciencia económica como *tecnociencia*, un saber práctico que ayuda a la formulación de la política económica aplicada realmente por los gobiernos (proceda del seno de la administración o sea informada por los *think tanks* de turno y *lobbies* de presión característicos en la democracia moderna), es fácil describir los principales acontecimientos ocurridos desde la década de los ochenta hasta hoy. Las consecuencias de la crisis industrial de los setenta fueron atajadas en los EE UU y Gran Bretaña por un *mix* de política económica bien conocido (monetarismo, políticas de liberalización de mercados de bienes y servicios -privatización de empresas públicas y desregulación-). La estrategia coincide en el tiempo con una importante revolución electrónica y en el sistema de transportes y distribución mundial, que aplanan la Tierra –porque facilita los movimientos internacionales de mercancías-, al mismo tiempo que propicia la eliminación de las restricciones a los movimientos de capital financieros entre fronteras. En el mundo académico, en paralelo, tiene lugar un proceso de institucionalización de la disciplina en el mundo académico anglosajón que arroja como resultado lo que cabe bautizar como *economía neoclásica de segunda generación*, es decir, el conjunto de doctrinas económicas desarrolladas en los últimos cincuenta años por el *mainstream economics* y que son una reacción parcial o completa a la revolución keynesiana y sus anomalías. Esta corriente genera y promueve la investigación y el cuerpo de doctrina más original que contiene los modelos, las hipótesis y teorías más afinadas para ‘describir’ el funcionamiento estilizado de la economía de mercado y que a la vez ayudan a transformarla, en un proceso de toma y daca entre teoría, problemas, políticas y política, problemas... Una intervención desde los gobiernos o bancos centrales, desde las instituciones internacionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Organización Mundial del Comercio), o debatida y puesta en la arena pública a través de *think tanks*, dispersada por los medios de comunicación. En este contexto de partida, tuvo lugar un hecho histórico que marca de forma indeleble el fin del siglo XX: la caída del muro de Berlín y el desmoronamiento de la Unión Soviética. Observado con perspectiva, el impacto ideológico que tuvo este acontecimiento en el *matrix* conservador y socialdemócrata fue demoledor -el triunfo del capitalismo-. Este hito reforzó la convicción en la bondad del mercado como mecanismo privilegiado de asignación de recursos, lo que retroalimentó y aceleró las políticas de liberalización iniciadas en los ochenta, medidas que se extendieron a distintos países y lugares del mundo. El dividendo de la paz, el éxito de las reformas chinas iniciadas por Deng Xiao en los ochenta, su inserción en la OMC a comienzos del siglo XXI, las reformas económicas en India, el sólido despegue de Brasil y Turquía, la adopción del euro por un grupo de países de la UE, todo apuntaba a un consenso generalizado sobre la bondad de la globalización y de la liberación de los flujos de comercio y financieros, como palanca y herramienta capaz de extender el bienestar hacia zonas del planeta hasta entonces marginadas de la lógica del funcionamiento capitalista. Esta era la creencia hasta 2007. Sin embargo, el rumbo de la economía mundial se trastrocó con el atentado del 11-S en Nueva York, que interrumpió las políticas presupuestarias y monetarias hasta entonces aplicadas por la administración americana. Esta ruptura fue el caldo de cultivo en el que se exacerbaban los desequilibrios macroeconómicos mundiales y dio pie a un proceso masivo de innovación financiera, ligado a la tecnología *subprime* de dispersión del riesgo (el gran motor de agua inventado por los magos de las finanzas y elemento catalizador del desorden financiero y económico mundial desvelado en agosto de 2007 por BNP Paribas). La quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008 devino en un cortocircuito del sistema financiero y una gran recesión en el año 2009. La segunda ronda de la crisis ocurre cuando la crisis financiera localizada en el mundo anglosajón muta en una crisis de deuda soberana en el seno de la zona euro, a la sombra de los problemas griegos. La duda sobre una ruptura del euro toma cuerpo en 2010 y se asienta y extiende con fuerza en los mercados financieros durante 2011, con el contagio de los países que más tajada habían sacado con la integración financiera provocada por la nueva moneda. La crisis de la zona euro saca a la luz los problemas de diseño del proceso de integración monetaria puesto en marcha en 1991 con el tratado de Maastricht. Un tratado económico con un contenido político evidente: mantener sólidamente atada en Europa a la gran Alemania surgida de la reunificación.

Victoria Chick, “The evolution of the banking system and the theory of saving, investment and interest”, *Économies et sociétés*, 1986, nº 3, pp. 111-126 (reimpreso en *The money supply in the economic process: a post keynesian perspective*, Aldershot, Edward Elgar, 1999).

Benjamin Friedman, “Amenazas a la futura efectividad de la política monetaria”, en Richard N. Cooper y Richard Layard (eds.), *Qué nos depara el futuro. Perspectivas desde las ciencias sociales*, Madrid, Alianza Editorial, 2003, pp. 199-229.

Raghuram G. Rajan, “Introducción”, en Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la economía mundial*, octubre, Washington, 2005.

5. Motín en la *Bounty*. Una vacuna contra el autismo (o previniendo el efecto Mankiw)

En el curso 2011-2012 fue una anécdota bastante comentada en las aulas la rebelión de los estudiantes de un curso de introducción a la economía impartido en la Universidad de Harvard por el profesor G. N. Mankiw, un hecho que tuvo cierta repercusión en los medios de comunicación y en la web. Cuando este tema se comenta, es en forma de codazo en el estómago: “Ves, ya lo sabíamos. Hasta ellos se quejan”. La economía está enferma.

He enseñado los principios de economía, desde el año 1999, apoyándome en el estupendo manual *Principios de economía*, publicado en ese curso (complementado con algunas ideas relevantes del Samuelson-Nordhaus –la falacia de la composición-, Phelps –parábolas de la cooperación-, y Heyne –la gente normal sabe echar las cuentas de los costes y beneficios de sus acciones, observa los aciertos y errores y aprende en consecuencia; algunos aprenden rápido, otros más lentamente, porque el mundo es diverso-. Además de los capítulos 2 y 3, dos puntos fuertes del libro de Mankiw son las explicaciones de la teoría de los precios –el análisis gráfico de los excedentes del productor y del consumidor-, las externalidades y los bienes públicos. Es muy difícil decir más en menos espacio y con tanta claridad. Y el capítulo dedicado al crecimiento económico está a la altura de alguien que fue coautor del celebrado trabajo empírico MRW. Pero más allá de su obra académica y docentes, lo que queda es el estigma de que fue responsable del consejo de asesores económicos del presidente G. Bush hijo.

Enseñando con estos mimbres en la Facultad de Derecho o en la de Geografía e Historia, un público formado por no economistas –unos orientados a la comprensión del imperio de la ley y otros encaminados a entender la propensión hacia el caos y el desorden que preside la historia del mundo-, nunca encontré motivo para la rebelión en las aulas. Algunos considerarán este libro o los otros citados como libros *tóxicos*: no cometeré yo un pecado de tal arrogancia. Cabe coger el toro por los cuernos y responder a las siguientes preguntas, más pragmáticas: ¿qué enseñar y cómo enseñar economía?, ¿por qué enseñar un enfoque *débil* y no empezar por el que se considera *verdadero* desde el principio?

Mi punto de partida descansa en una sencilla premisa: el proceso de aprendizaje no escapa a una ‘economía de la enseñanza’, en la que en primer término se explican los conceptos y enfoques más sencillos y generales que después se matizan con desarrollos más complejos por realistas, formalmente más precisos y mejor demostrados. La importancia de aceptar este punto de vista en la enseñanza de tecnocientíficos, tecnocientíficos *cultos*, es mucho más alta cuando se reconoce la diversidad de intereses de los estudiantes realmente existentes en las aulas y la heterogeneidad tanto de capacidades como de motivaciones. En este marco, el profesorado (y los centros y las universidades con sus títulos) definen los mínimos deseados y actúan como recomiendan los pediatras: a demanda del estudiante, para lograr el nivel máximo de conocimiento a que él aspire y esté en condiciones de alcanzar, una vez superado el mínimo exigible.

Dicho esto, convendría advertir al lector y reconocer que estudiar economía es en apariencia fácil –una enseñanza superficial es lo más frecuente-, pero en la práctica se trata de un aprendizaje efectivo muy complicado, mucho más cuando se enfoca el

problema por los senderos *marshallianos*. Es decir, cuando la enseñanza es la reunión de una sucesión de modelos parciales donde en un momento del día (a las 11 horas) una variable es *endógena* y en la clase de la asignatura siguiente (a las 12 horas) esa variable es un dato, es una variable *exógena* en el modelo que corresponda.¹¹¹ Tener una idea clara de lo que estamos tratando de *explicar* en cada momento exige un esfuerzo pedagógico consciente y mucha convicción, por parte del docente, y mucha atención por el discente. Y como nos enseñó hace ya mucho tiempo H. Simon, la atención es un recurso muy escaso, porque está sometida a fuertes rendimientos decrecientes.¹¹² Una observación *prima facie* de la realidad de nuestras aulas permitirá comprobar que todas estas afirmaciones son muy verosímiles.

¿Qué cabe enseñar entonces? Hasta aquí he defendido la bondad del método deductivo y el papel de los principios *incontrastables*, principios *carentes* de realismo y derivados de la introspección, evidentes por sí mismos, en la construcción de la teoría económica (conjunto β), de los modelos y teorías con los que explicamos la realidad, y he identificado el único supuesto irrefutable, el primer principio. Si se quiere decir en términos más modernos y contemporáneos, he defendido la bondad del método idealizacional en la construcción de los modelos.¹¹³ He destacado las razones y la oportunidad del enfoque individualista y de la reducción de lo *macro* a fenómenos de externalidad —la *emergencia* de los fenómenos sociales como una consecuencia no querida de la conducta racional—. ¹¹⁴ He razonado que el enfoque de la elección racional es una teoría convincente de la conducta humana en sociedad,¹¹⁵ por emplear las palabras de Gabriel Tortella, una teoría útil para el conocimiento empírico del funcionamiento de la sociedad, en el presente y en el pasado. Una teoría capaz de derivar predicciones de buena conducta para el gobierno económico de las organizaciones y sociedades —desde un simple ayuntamiento, a la administración y dirección de una empresa, de un instituto, un departamento o una universidad, incluso para el gobierno de la nación—, pronósticos y prescripciones que van más allá del sentido común. Una teoría útil para graduarse y ejercer como profesional, pero una teoría *manifiestamente mejorable* cuando uno se dedica a investigar e intenta, en la medida de sus fuerzas, desplazar la frontera del conocimiento.

Frente a esta opción de aparente autosatisfacción se alzan voces muy críticas contra el estado actual de la ciencia económica: la reorientación de la economía por otros

¹¹¹ Si Nancy Cartwright tiene este problema, cómo no lo van a tener los estudiantes. Véase Boland (2010).

¹¹² Y como ya advirtiera Georgescu Roegen —véase nota 28- o como indica E. Wilson, cabe ser humilde y reconocer que el pensamiento lógico-deductivo no está al alcance de todas las personas y las evidencias nos muestran que este hecho es *así*. Howard Gardner (2007) lo reconoce con su teoría o, mejor dicho, taxonomía de las inteligencias múltiples.

¹¹³ Rol (2003) y Sebastián García (2009).

¹¹⁴ Desde Smith hasta Merton, ha sido una idea muy presente en las ciencias sociales. William Baumol ha sido uno de los economistas que mejor ha desarrollado esta forma de *modelizar* la realidad (véase su monumental artículo del año 1967, de tantas y fértiles aplicaciones a situaciones reales).

¹¹⁵ Tortella (1994), p. 308.

derroteros exige una nueva ontología.¹¹⁶ Como he intentado razonar, esta interpretación y este estado de cosas es el fruto de una errónea comprensión del campo, una visión fragmentada del campo por cada hormiga afanada en aportar su granito de conocimiento al granero. También y no menos importante, de la presión del entorno y de los *shocks* producidos desde fuera del mundo académico –muy en especial desde la revolución conservadora de los ochenta-, al que se demanda continuamente propuestas de acción para la vida pública, por la competencia partidista característica de la democracia. Esto ha contribuido al deterioro de una acrisolada tradición donde la correcta demarcación entre la labor de ‘representación’ e ‘intervención’ estaba bien asentada, lo que permitía *separar* las propuestas de acción, de intervención, de política económica, de los análisis *en sí*, de las cosas tal como son.¹¹⁷ La quiebra de este sencillo principio estuvo acompañada por una desmedida confianza en la capacidad de control –o la falsa sensación-, de intervención sobre la realidad, al calor de ciertos éxitos: por ejemplo, la estrategia de control de la inflación por metas, la creación de mercados de emisiones de CO₂, o la liberalización de algunos mercados de bienes y servicios –como el transporte aéreo, el transporte por carretera, o transporte por ferrocarril de mercancías en EE UU-.

A este hecho se añadió la institucionalización de la disciplina, a lo largo del mundo, en una miriada de universidades, departamentos, temas, revistas y asociaciones, que partiendo de una estrategia metodológica de investigación aceptada por el consenso –la economía del *como sí*- ha devenido en una *especiación*, en una fragmentación tal de las investigaciones y resultados cuya comprensión se hace inabarcable para los profesionales. Como no hay motores de agua, el conocimiento, la investigación, devino en desorden, en entropía y ruido creciente.

Qué mejor prueba de todo lo que estoy diciendo que la tecnología de dispersión del riesgo *subprime* y la industria de los productos derivados conexas, nuevo motor de agua salido de las mejores escuelas de finanzas norteamericanas y llamado a hacer extinguir el riesgo. Mucho me temo que si hubieran acudido a la Oficina Nacional de Patentes, no la habrían obtenido, porque las implicaciones eran claras: si el riesgo podía evaporarse, licuarse, todo era posible. El riesgo ha muerto, viva el crédito, *¡que coman crédito!* (véase Rajan, 2010, cap. 1). Un subcampo del análisis económico venía a refutar así la identidad macroeconómica fundamental, la restricción macroeconómica que cierra el sistema.¹¹⁸ Estos hechos ocurrieron, al mismo tiempo, bajo la atenta mirada de robustos

¹¹⁶ Los ataques y críticas son en ocasiones feroces y con la crisis han elevado el tono. Véase, por ejemplo, la obra de Ormerod (1994) o el diagnóstico metodológico de Mario Bunge (1982 y 1999, capítulo quinto), la colección de trabajos contenida en Etzezarreta (coord.) (2004) y, al calor de la crisis, Lawson (2009 y 2012). Como contrapunto, son también de gran interés las obras de Hodgson (1993) y Coyle (2010), desde polos opuestos. Desde el punto de vista de la enseñanza de la economía, son de mucho interés los trabajos de David Colander, Benjamin Friedman o, a un nivel más avanzado, Blanchard.

¹¹⁷ Véase Devons (1959), para una perspectiva clásica. En el caso de la macroeconomía, el panorama es particularmente estresante: la nueva batalla de los métodos contemporánea gira alrededor de los modelos y las pruebas empíricas existentes sobre la rigidez de precios y la eficiencia con que se ajustan los mercados de bienes y servicios y los mercados financieros. Una prueba sencilla del nivel al que han llegado las cosas es el panfleto (citadísimo) publicado por P. Krugman en el *New York Times*, en septiembre de 2009, donde desguaza en media página la hipótesis de los mercados eficientes. Una presentación muy equilibrada de los objetivos y finalidad de estas estrategias de modelización macroeconómicas puede encontrarse en Díaz-Giménez (2009).

¹¹⁸ El lema es muy sencillo de entender, para quien quiera prestarle toda la atención: en el flujo circular de la renta keynesiana, si un euro entra, un euro sale. No hay mecanismos mágicos de creación de valor, no hay motores de agua. En una economía cerrada (y el planeta es una economía cerrada en lo monetario), el ahorro

macroeconomistas, que se olvidaron de incluir en sus estilizados modelos al sector financiero. Vaya olvido, qué inmenso error.

Llegados a este punto, hay que escoger: reformar el edificio o demoler y comenzar desde la nada. La intuición sugiere que los beneficios de la última opción serían superados por los costes. Mi opción preferida escoge la primera, no menos difícil: describir y entender lo que ha pasado y reformar; construir una descripción completa de los hechos, reconocer que no *sabíamos* o que *no escuchábamos*, a pesar de que había buena información y buenos diagnósticos para captar las señales –véase la secuencia de recuadros que contiene esta comunicación-. Todos los problemas enunciados tienen posibles respuestas en el seno del edificio, que indudablemente cuenta con carencias serias, pero que, con una serena crítica y un concienzudo trabajo cabe mejorar en el marco de una buena conversación. En lugar de *deconstruir* los fundamentos, hay que defender el legado de la economía neoclásica de la *mala* práctica de los economistas neoclásicos, de primera o segunda generación, de agua salada o de agua dulce, propensos a inventarse motores de agua.¹¹⁹

Para quienes sufren los dictados de la Epistemología armada,¹²⁰ y temen ser fumigados o expulsados del edificio, es necesario recordar que antes de que se instalase este estado de cosas (este estilo de *the economics of everything*), que hubo un tiempo con una genuina comprensión del papel de la economía como *economía política*. Este recuerdo es la base para asentar la esperanza de que es posible una reforma sensata y una vuelta a los orígenes, para poder formar genuinos tecnocientíficos, capaces de dar cuenta del funcionamiento de la economía social, en todas sus dimensiones. En esas escuelas estarían invitados y las puertas y las mentes estarían abiertas, por supuesto, a las ideas de los Arrow, Sen, Samuelson, Solow, Leontief, los Director, Knight, Buchanan, Weber, Tiebout, Downs, Hirschman, Elster, los Sraffa, Morishima, Debraj Ray, Esteban Marquillas,...

tiene que ser igual a la inversión. Es decir, si aceptamos que $Y=Y$, y también $Y= C+I$, se sigue que $Y-C= I$ y, por tanto, que $A = I$. Sorprende que estas sencillas identidades produzcan tanta ofuscación a algunos filósofos, a pesar del conocimiento empírico que contienen, claro y distinto (véase Bachelard, citado por Naredo, 1996, p. 215). Sin embargo, otros filósofos o científicos reconocen la gran utilidad de estos predicables, de estas sencillas tautologías (véase Bueno, 1999, y Wagensberg, 2010, pp. 25-26).

¹¹⁹ Recomiendo la lectura de la genial demolición realizada por Lawrence Boland, en cuatro páginas (Boland, 1998). En la misma línea popperiana, véase Giner (1998), donde se revisa un trabajo del año 1977 y Swedberg y Matzner (1998).

¹²⁰ Esta demoledora denominación procede de Morin (1990), p. 78.

Recuadro 9. ¿Es el formalismo el talón de Aquiles del pensamiento económico?.

¿De qué modo cuestiona la crisis económica la práctica académica y pública de la ciencia económica estándar, del *mainstream*? Veamos una sencilla muestra de lo que se puede leer en ámbitos no académicos:

Modelos ficticios

“Los economistas han sido incapaces de entender, y aun de predecir, y, por tanto, de impedir las sucesivas recesiones, la estanflación (inflación acompañada de paro), la deflación (descenso de los precios acompañado, como ahora, de paro), etcétera. Tampoco han sido capaces de proponer teorías macroeconómicas adecuadas al capitalismo moderno.

La llamada ciencia económica ha permanecido estancada mientras la economía no ha cesado de moverse. Un motivo de esta falta de adecuación de la teoría a la realidad es que muchos economistas están armados de ideología (generalmente ya fenecida) hasta los dientes. Otro motivo es la arrogancia de los economistas matemáticos, que suelen jugar con modelos ficticios en lugar de consultar anuarios estadísticos. En resumen, la economía teórica está gravemente enferma por motivos metodológicos e ideológicos”.

Miguel Higuera Pérez, Granada. *El País*, jueves 8 de octubre de 2009, Cartas al director.

La carta de Miguel es una buena síntesis de cómo nos ven y es un buen indicio de lo mal que nos hacemos entender o nos explicamos. También es una caricatura, pero nadie debería alarmarse, porque nos encantan las caricaturas, las ficciones, a la hora de hacer modelos. Llama la atención también como ha calado a fondo el halo de prestigio que tiene la formalización y el uso de las matemáticas en la argumentación económica, en la comprensión de la estructura de los fenómenos económicos. Un hecho que no deja de sorprender, porque los esquemas más habituales de razonamiento usados en una Facultad de economía suponen sencillos intercambios –*trade offs*– en un mundo 2x2 (gracias a Samuelson) y solamente en los programas de postgrado más avanzados se supera esta frontera a un mundo de n mercancías, n mercados, m agentes económicos, etc.

Habría que cultivar más empatía hacia la estrategia de investigación formalista y con las investigaciones en economía matemática. Bien es cierto que se bastan ellos solos y no necesitan que nadie que los defienda, porque tienen la sartén por el mango. Pero más allá de intereses espurios y profesionales, el mundo real se beneficia de su existencia y, a la vez, el mundo debe respetar la libertad individual del investigador, la unidad relevante de análisis. En la creatividad humana reside la fuente de las sorpresas más bellas y las matemáticas tienen una especial capacidad para unir y sacar a la luz cosas distintas que en apariencia parecen desconectadas. Creo que nadie mejor que Kenneth Arrow para ilustrar la atracción –la pulsión– irresistible de las matemáticas: “No cabe duda de que las matemáticas constituyen una fuente de placer estético. Una y otra vez vemos el sentido de la simetría, de la elegancia, de una unidad abstracta y omnipresente de partes en apariencia dispares. La habilidad matemática y el gusto por la abstracción me indujeron a recalcar los aspectos estéticos de esta disciplina, y como muchas otras, esta inclinación estética encontró un lugar en mi trabajo” (Arrow, 1992, p. 56).

El mundo de la investigación es diverso y heterogéneo, como lo es el mundo: hay investigadores con vocación teorizante, historicista, taxonómica, cuantitativa, orientados a la resolución de problemas... Cada uno tiene una función de preferencias, con unos gustos muy definidos, que de forma natural lo inclinan a la investigación abstracta, pura, a la especulación, si le atrae el mundo de las formas. Para otros es preferible acotar y profundizar en un campo concreto de la realidad. Para todos ellos la ciencia tiene amplios huecos, porque todos ellos tienen su ventaja comparativa en la investigación de la realidad. Y tal y como nos enseñó Schumpeter en el caso de la economía, los ingredientes básicos de la formación de un economista son pocos, pero bien mezclados: unos buenos rudimentos de matemáticas y estadística, otros de teoría económica, un sólido conocimiento de la historia y de la evolución de las instituciones sociales y políticas —historia, derecho, ciencia política—. ¿Tal vez sea la hora de añadir la antropología y la psicología a la formación de los futuros economistas?

Kenneth J. Arrow, “Sé separar la paja del trigo”, en Michael Szenberg (ed.), *Grandes economistas de hoy*, Madrid, Editorial Debate, 1994, pp. 46-57.

Samuel Bowles y Herbert Gintis, “Social preferences, *homo economicus*, and *zoon politikon*”, en Goodin y Tilly (eds.) (2006), pp. 172-186.

Recuadro 10. Experimentos (3). Ingeniería social no fragmentaria: el sueño de Monnet y Schuman toca techo con el euro.

Sigue sorprendiendo y maravillando al mundo de las ciencias sociales y jurídicas el éxito del proceso de integración en Europa puesto en marcha con la creación de una unión aduanera, en 1958, después de la experiencia lograda con la Comunidad Económica del Carbón y del Acero. El proceso pasa por un mal momento y esto liga con la crisis que golpea a las instituciones comunitarias y la salud de las economías de los países miembros que comparten la misma moneda. Es un buen contrapunto para establecer las relaciones entre política y economía, y lo que sabemos –o creemos que sabemos- sobre dichas relaciones. La Unión Europea, construida a trancas y barrancas a lo largo de los últimos 60 años, es una suerte de ‘tipo ideal’ weberiano, de triángulo euclídeo imperfecto. Un triángulo que tiene en uno de sus lados la impronta de la paz perpetua kantiana, lograda por un proceso de integración económica sin igual. Un triunfo callado, a la postre, del liberalismo inglés, porque la Comunidad Europea ha usado como instrumento el libre comercio, en una Europa propensa a cerrar sus fronteras y dada a cultivar el proteccionismo. En el segundo lado del triángulo imperfecto aparece una instancia de coordinación superior –con la Comisión y el Consejo de Ministros, el Banco Central Europeo y el Tribunal de Justicia-, caracterizada por su tamaño mínimo. Un cuerpo selecto de funcionarios cultos, viajados y sólidamente preparados, que llevan el timón discretamente al modo en que había soñado Platón. Estamos ante una suerte de república platónica, que tiende a sustituir y elude el refrendo político directo y cuya legitimidad es derivada –indirecta, si no oblicua-, desde los parlamentos nacionales y los tratados acordados en el Consejo. Con poco gasto y mucho uso de la ley -o abuso de las directivas y reglamentos-, desde Bruselas se gobierna/uniformiza/civiliza una Europa diversa o silvestre, propensa a ataques centrífugos. La tercera pata o el tercer lado de ese triángulo es la autonomía de cada nación para llevar sus asuntos económicos, lo cual en el caso de la zona euro exige dos cosas: gobiernos serios y una ‘demos’ nacional de igual cultura. Pero el mundo es imperfecto, de modo que nuestro triángulo ideal está desequilibrado por sus lados. La tercera pata o el tercer lado del triángulo, ha fallado en cuanto las circunstancias -la economía- han virado.

Observados los hechos con ecuanimidad y de forma templada, la adopción de la moneda única fue un salto cuántico, una bifurcación, en el método integración: los acuerdos políticos sancionados en la década de los noventa exportaban a los países latinos la *cultura de no inflación* germánica, aprendida en carne propia en los duros años veinte del siglo pasado, con un esquema de perfil bajo en la integración fiscal y la coordinación de las políticas fiscales –el denominado Pacto de Estabilidad y Crecimiento-. La cosa funcionó, en apariencia, pero la crisis financiera originada en EE UU puso rápidamente encima de la mesa la magnitud de los desequilibrios internos acumulados en el seno de la Unión, en muy poco tiempo. Tal es el poder desequilibrador de las finanzas en el mundo moderno.

La experiencia del periodo 1999-2007 revela la importancia del concepto de bifurcación en la historia y el papel de las decisiones irreversibles. ¿Es el experimento del euro irreversible? Lo veremos, pero la sociedad europea se enfrenta ahora a un dilema muy serio: romper la unión monetaria o dar los pasos para superar el modelo funcionalista de integración económica. Hay que reformar el coche europeo sin pararlo, reconciliando posiciones extremas e intereses diversos en el seno de los países y de sus opiniones públicas, y hacerlo en medio de la crisis. Por eso la palabra crisis se liga en ocasiones con la idea de renovación, de catarsis.

Milton Friedman, “¿Unidad monetaria para una falta de unidad política?”, *El País*, miércoles 10 de septiembre de 1997.

Frank H. Hahn, “¡Atrás Europa monetaria!”, en Mario Pirani, *El futuro de la economía*, Madrid, Ediciones Encuentro, 1995, pp. 163-178.

Steven Lukes, “On trade-offs between values”, *EUI working papers in political and social sciences* n° 92, European University Institute, 1992.

Tony Judt, *Postguerra*, Barcelona, Crítica, 2010.

En definitiva, a todos los grandes pensadores que han hecho de la economía una disciplina fascinante y que exige a sus sumos sacerdotes las cualidades descritas por Keynes, en un momento de inspiración, o tal vez inspirándose en la imagen de su maestro, Alfred Marshall:

“Pero los economistas buenos, incluso competentes, son aves raras. ¿Una disciplina tan fácil, en la que pocos destacan? Tal vez la paradoja encuentre su explicación en que el maestro-economista debe poseer una combinación de dotes poco común. Tiene que alcanzar un alto nivel

en diversas direcciones y combinar talentos que no se encuentran juntos con frecuencia. Debe ser matemático, historiador, estadista, filósofo, todo ello en cierto grado. Debe comprender los símbolos y hablar en palabras. Debe observar lo particular en términos de lo general, y tocar lo abstracto y lo concreto en el mismo vuelo del pensamiento. Debe estudiar el presente a la luz del pasado para los objetivos del futuro. Ninguna parte de la naturaleza del hombre o de sus instituciones quedará por completo fuera del alcance de su consideración. Debe mantener una actitud resuelta y desinteresada al tiempo, ser tan distante e incorruptible como un artista pero en ocasiones con los pies tan sobre la tierra como un político”.

6. Conclusiones

En estos tiempos de aflicción, cuando mucha gente sufre y padece, son tiempos también muy duros para las ciencias sociales y para sus practicantes. Las ciencias sociales se revelan así, en verdad, como las ciencias más *duras* (Wilson, 1998, p. 270).

Una de las disciplinas más aludidas es la ciencia económica, durante mucho tiempo considerada la *reina* de las ciencias sociales, que se ve golpeada en el núcleo duro de su sistema de creencias y valores por mor de la gran recesión de 2009. Una crisis que ha sacudido con saña a las economías de los principales países desarrollados, haciendo crujir los pilares de la economía y de la propia disciplina llamada a proponer explicaciones sobre su funcionamiento. En medio de la debacle, la gente se vuelve hacia los expertos, formula preguntas y demanda respuestas. “La gente espera de las ciencias sociales (antropología, sociología, economía, ciencia política) el conocimiento para comprender su vida y su futuro. Desean el poder de predecir, no el desarrollo preordenado de acontecimientos, que no existe, sino lo que sucederá si la sociedad selecciona una acción frente a otra” (Wilson, 1998, p. 267). Nada más, y nada menos: lo que *sucedirá si* la sociedad selecciona una acción frente a otra.

Frente a este estado de cosas, en esta comunicación he propuesto la bondad de regresar con parsimonia y paciencia sobre el concepto y el método de la ciencia económica, para saber *dónde estamos* e intentar reconocer y crear un consenso plausible acerca del *de dónde venimos*. La cultura *sound bite* en la que estamos inmersos, jaleada por la tecnología *blog/twit*, exige respuestas rápidas y diligentes, abomina de lo *sesudo*, porque abomina y le repele la verdad, la *consiliencia*, mientras consume y se dopa con *bites* de información y opinión, sin que se sacie su inagotable apetito por la novedad. Está por ver que esta cultura del *aquí te pillo...*, a la cual todavía se está adaptando nuestro cerebro, sea la mejor guía para una comprensión de la realidad.

Por este motivo y yendo a contracorriente de los tiempos, o a modo de mecanismo de corrección del error, he sugerido la oportunidad de rescatar de las baldas de la biblioteca a dos autores que pueden ayudar a sanar el estado actual de la ciencia económica realmente existente y, potencialmente, ayudar a una reflexión que nos permita reorientar nuestra práctica o, al menos, eliminar algunas de las peores prácticas observadas. En esta comunicación he propuesto una visión integrada de lo que considero representa el mejor *saber hacer* de la economía contemporánea y su evolución reciente, para identificar el contexto, que es muy diferente del de los años treinta del siglo pasado. Frente a una tarea de demolición, he apostado por un enfoque de revisión crítica, apoyándome en evidencias y en contradicciones flagrantes.

Esta tarea cobra un especial valor en España, donde la dureza de la crisis tiene un alcance desconocido y donde la magnitud de las exigencias producidas para dar una buena respuesta puede animar a reverdecir viejas disputas metodológicas periclitadas,

fuera de contexto. La oportunidad brindada por un congreso que apela desde su título a la libertad merece ser aprovechada, porque es el lugar de convergencia y reunión de gente plural y diversa. Posiblemente el mejor lugar y momento para discutir sobre los conceptos: cuando estos no son claros y distintos, la práctica profesional solamente puede estar basada en el ruido y conducir a la confusión, algo bastante frecuente en el medio académico en que me desenvuelvo. Moraleja: trabajemos más y mejor para reducir ese ruido y mejorar la calidad de la comunicación, la calidad de la señal y aumentar el contenido de los mensajes, es decir, la capacidad real de sorpresa.

(*) Una versión de este trabajo fue presentada en el Séptimo Congreso de Ciencias Sociales Interdisciplinarias (Barcelona, Universidad Abat Oliba CEU, jueves 28 de junio de 2012, sala 12). El texto se apoya en el capítulo 1 de mi *Proyecto docente* (febrero de 2001) y desarrolla el argumento central de una comunicación realizada en los XV Encuentros de Filosofía organizados por la Fundación Gustavo Bueno, “La Economía Política ante la crisis” (Oviedo, 26-27 de marzo de 2010). Agradezco al Comité Científico del *I Congreso de Economía y Libertad* la posibilidad de presentar este texto completo como comunicación.

Referencias bibliográficas

Agassi, Joseph (1960): "Methodological Individualism", en John O'Neill (ed.), *Modes of Individualism and Collectivism*, Londres, Heinemann, 1973, pp. 185-212.

Agassi, Joseph (1975): "Institutional individualism", *British Journal of Sociology*, vol. 26, pp. 144-155.

Allais, Maurice (1992): "La pasión por la investigación", en Michael Szenberg (ed.), *Grandes economistas de hoy*, Madrid, Editorial Debate, 1994, pp. 19-46.

Argandoña Rámiz, Antonio (2005): "Economía, teoría de la acción y ética", *Información Comercial Española*, nº 823, junio, pp. 29-38.

Arrow, Kenneth J. (1992): "Sé separar la paja del trigo", en Michael Szenberg (ed.), *Grandes economistas de hoy*, Madrid, Editorial Debate, 1994, pp. 46-57.

Arrow, Kenneth J. (1994): "Individualismo metodológico y conocimiento social", *RAE Revista Asturiana de Economía*, nº 22, diciembre, 2001, pp. 173-186.

Arruñada, Benito (1998): *Teoría contractual de la empresa*, Madrid, Marcial Pons.

Arruñada, Benito (2009): "Naturaleza humana y análisis institucional", *RAE Revista Asturiana de Economía*, nº 44, segundo semestre, pp. 67-89.

Asbhy, A. Ross (1956): *Introducción a la cibernética*, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión, 1972.

Auyang, Sunny Y. (1998): *Foundations of Complex-System Theories in Economics, Evolutionary Biology, and Statistical Physics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Azqueta, Diego (1994): "Economía, medioambiente y economía ambiental", *Revista Española de Economía*, número monográfico sobre *Recursos Naturales y Medio Ambiente*, pp. 9-37.

Baccini, Alberto y Giannetti, Renato (1997): *Cliometría*, Barcelona, Crítica.

Backhouse, Roger E. (1994): "Introduction: new directions in economic methodology", en Roger E. Backhouse (ed.), *New Directions in Economic Methodology*, Londres, Routledge, pp. 1-24.

Backhouse, Roger E. (1996): "Economics is a Historical Process", en Steven G. Medema y Warren J. Samuels (eds.), *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics?*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 7-17.

Backhouse, Roger E. (1997): *Truth and Progress in Economic Knowledge*, Cheltenham, Edward Elgar.

Backhouse, Roger E. (2010): *The Puzzle of Modern Economics. Science or Ideology?*, Cambridge, Cambridge University Press.

Backhouse, Roger E.; Hausman, Daniel y Mäki, Uskali (1998): *Economics and Methodology. Crossing Boundaries*, Londres-Nueva York, Macmillan-St. Martin Press.

Barceló, Alfons (1992): *Filosofía de la economía. Leyes, teorías y modelos*, Barcelona y Madrid, edición conjunta de Icaria y Fuhem.

Barceló, Alfons (2008): “Crisis financieras, magnitudes económicas y parámetros reproductivos”, *Ecología Política*, nº 36, pp. 43-46.

Baumol, William J. (1967): “Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis”, *American Economic Review*, vol. 57, nº 3, junio, pp. 415-426.

Becker, Gary (1976): “El enfoque económico del comportamiento humano”, en Ramón Febrero y Pedro Schwartz (eds.), *La esencia de Becker*, Barcelona, Ariel, 1997, pp. 47-58.

Becker, Gary (1995): “Prefacio”, en Mariano Tommasi y Kathryn Ierulli (eds.), *Economía y sociedad*, Madrid, Cambridge University Press, 2000.

Becker, Gary y Murphy, Kevin M. (1992): “La división del trabajo, los costes de coordinación y el conocimiento”, en Ramón Febrero y Pedro Schwartz (eds.), *La esencia de Becker*, Barcelona, Ariel, 1997, pp. 580-601.

Becker, W. E. y Watts, M. (eds.) (1998): *Teaching Economics to Undergraduates. Alternatives to Chalk and Talk*, Cheltenham, Edward Elgar.

Besley, Timothy (2002): “La arquitectura del gobierno en el siglo XXI”, en Richard N. Cooper y Richard Layard (eds.), *Qué nos depara el futuro. Perspectivas desde las ciencias sociales*, Madrid, Alianza Editorial, 2003, pp. 231-254.

Blau, Peter M. (1964): *Intercambio y poder en la vida social*, Barcelona, Hora, 1982.

Blaug, Mark (1978): *Teoría económica en retrospectiva*, tercera edición, México, Fondo de Cultura Económica, 1985.

Blanchard, Olivier (2009): “The State of Macro”, *Annual Review of Economics*, vol. 1, pp. 209-228.

Blanchard, Olivier; Dell’Ariccia, Giovanni y Mauro, Paulo (2010): “Rethinking macroeconomic policy”, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 42, nº 6, septiembre, 199-215.

Boland, Lawrence A. (1992): *The Principles of Economics. Some Lies My Teachers Told Me*, Londres, Routledge.

Boland, Lawrence A. (1997): *Critical economic methodology. A personal odyssey*, Londres, Routledge.

- Boland, Lawrence A. (1998): "Situational Analysis beyond Neoclassical Economists", *Philosophy of the Social Sciences*, vol. 28, nº 4, diciembre, pp. 515-521.
- Boland, Lawrence A. (2003): *The Foundations of Economic Method. A Popperian Perspective*, segunda edición, Londres, Routledge.
- Boland, Lawrence A. (2010): "Cartwright on 'Economics'", *Philosophy of the Social Sciences*, vol. 40, nº 3, septiembre, pp. 530-538.
- Bornstein, M. (comp.) (1965): *Sistemas económicos comparados*, Buenos Aires, Amorrortu, 1973.
- Boudon, Raymond (1999): "Prólogo", en Mario Bunge, *La relación entre la sociología y la filosofía*, Madrid, Edaf, 2000.
- Bowles, Samuel y Edwards, R. (1985): *Introducción a la economía: Competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, Madrid, Alianza Editorial, 1990.
- Bowles, Samuel y Gintis, Herbert (2000): "Walrasian economics in retrospect", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, noviembre, pp. 1411-1439.
- Boyer, Miguel (1992): "Entrevista con Miguel Boyer", realizada por José Antonio Alonso y Javier Echenagusía, *Revista de Economía. R3*, nº 13, pp. 116-124.
- Buchanan, James M. (1960): "Is economics the science of choice?", en James M. Buchanan, *Economía y política. Escritos seleccionados*, edición a cargo de José Casas Pardo y Segundo Bru Parra, Valencia, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Valencia, 1988, pp. 62-77.
- Buchanan, James M. (1975): "Un paradigma contractario para aplicar a la teoría económica", en James M. Buchanan, *Economía y política. Escritos seleccionados*, edición a cargo de José Casas Pardo y Segundo Bru Parra, Valencia, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Valencia, 1988, pp. 79-85.
- Buchanan, James M. (1994): "Todos deberíamos trabajar más duro: el valor económico de la ética del trabajo", en James M. Buchanan, *Ética y progreso económico*, Barcelona, Ed. Ariel, 1996, pp. 17-39.
- Buchanan, James M. y Yoon, Y. J. (eds.) (1994): *The Returns to Increasing Returns*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Bueno, Gustavo (1999): "Predicables de la identidad", *El Basilisco*, nº 25, pp. 3-30 (<http://www.filosofia.org/rev/bas/bas22501.htm>).
- Bunge, Mario (1982): *Economía y filosofía*, Madrid, Tecnos.
- Bunge, Mario (1995): "Realismo y antirrealismo en las ciencias sociales", *Mientras tanto*, nº 61, pp. 21-47.
- Bunge, Mario (1999): *La relación entre la sociología y la filosofía*, Madrid, Edaf, 2000.

Bunge, Mario (2000): “Ten Modes of Individualism -None of Which Works- and Their Alternatives”, *Philosophy of the Social Sciences*, vol. 30, nº 3, septiembre, pp. 384-406.

Calvo, Guillermo A. (2001): “Discurso pronunciado en el acto de entrega del Premio de Economía Rey Juan Carlos (2000)”, *RAE Revista Asturiana de Economía*, nº 20, abril, pp. 203-222.

Carpintero, Óscar (2006): *La bioeconomía de Georgescu-Roegen*, s.l., Montesinos.

Casas Pardo, José (2000): “Economía y Ética en la obra de Amartya Kumar Sen”, *Sistema*, nº 158, septiembre, pp. 121-125.

Cheng, Jing (2006): *The physical foundation of economics. An analytical thermodynamic theory*, Singapore, World Scientific.

Chick, Victoria (1986): “The evolution of the banking system and the theory of saving, investment and interest”, *Économies et sociétés*, nº 3, pp. 111-126 (reimpreso en *The money supply in the economic process: a post keynesian perspective*, Aldershot, Edward Elgar, 1999).

Coase, Ronald H. (1937): “La naturaleza de la empresa”, en Ronald. H. Coase, *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid, Alianza Editorial, 1994, pp. 33-49.

Coase, Ronald H. (1960): “El problema del coste social”, en Ronald. H. Coase, *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid, Alianza Editorial, 1994, pp. 121-164.

Cohen, Gerald A. (1978): *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*, Madrid, Siglo XXI-Ed. Pablo Iglesias, 1986.

Coyle, Diane (2010): *The soulful science. What economists really do and why it matters*, edición revisada, Princeton, Princeton University Press.

David, Paul A. (1985): “Clio y la economía del QWERTY”, *RAE Revista Asturiana de Economía*, nº 37, septiembre-diciembre, 2006, pp. 23-31.

Davis, John B. y Wade Hands, D. (eds.) (2011): *The Elgar Companion to Recent Economic Methodology*, Cheltenham, Edward Elgar.

Deane, Phyllis (1989): *El estado y el sistema económico. Introducción a la historia de la economía política*, Barcelona, Crítica, 1993.

Devons, Ely (1959): “El papel del economista en los asuntos públicos”, *Revista Española de Economía*, enero-abril, 1979, pp. 129-146.

Díaz-Giménez, Javier (2009): “Métodos y modelos de la macroeconomía dinámica”, en García Bermejo (ed.) (2009), pp. 111-123.

Donoso, Vicente (1999): “La economía como teoría histórica”, *Anthropos*, nº 182, enero-febrero, pp. 84-91.

Echeverría, Javier (1999): *Introducción a la metodología de la ciencia. La filosofía de la ciencia en el siglo XX*, Madrid, Cátedra.

Elster, Jon (1989): *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*, Barcelona, Gedisa, 1993.

Etxezarreta, Miren (coord.) (2004): *Crítica a la economía ortodoxa*, Bellaterra, Servicio de Publicaciones de la Universidad Autónoma de Barcelona.

Febrero, Ramón y Schwartz, Pedro (1995): “Introducción”, en Ramón Febrero y Pedro Schwartz (eds.), *La esencia de Becker*, Barcelona, Ariel, 1997, pp. 13-43.

Fernández de Castro, Juan y Tugores, Juan (1993): *Fundamentos de microeconomía*, segunda edición, Madrid, McGraw Hill.

Fernández Rañada, Antonio (1995): *Los muchos rostros de la ciencia*, Oviedo, Ediciones Nobel.

Ferrater Mora, José (1976): *Diccionario de Filosofía*, Madrid, Círculo de Lectores, 1991.

Friedman, Benjamin (2002): “Amenazas a la futura efectividad de la política monetaria”, en Richard N. Cooper y Richard Layard (eds.), *Qué nos depara el futuro. Perspectivas desde las ciencias sociales*, Madrid, Alianza Editorial, 2003, pp. 231-254.

Friedman, Benjamin (2010): “Reconstructing Economics in Light of the 2007-? Financial Crisis”, *Journal of Economic Education*, vol. 41, nº 4, pp. 391-397.

Friedman, Milton (1953): “La metodología de la economía positiva”, *Revista de Economía Política*, mayo-diciembre, 1958, pp. 356-397.

García-Bermejo, Juan Carlos (ed.) (2009): *Sobre la Economía y sus métodos*, tomo 30 de *Enciclopedia IberoAmericana de Filosofía*, Madrid, Editorial Trotta y Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Gardner, Howard (2007): *Las cinco mentes del futuro*, Barcelona, Paidós, 2008.

Georgescu-Roegen, Nicholas (1971): *La ley de la Entropía y el proceso económico*, Madrid, Fundación Argentaria y Visor, 1996.

Georgescu-Roegen, Nicholas (1992): “Nicholas Georgescu-Roegen sobre sí mismo”, en Michael Szenberg (ed.), *Grandes economistas de hoy*, Madrid, Editorial Debate, 1994, pp. 149-186.

Gil, Pedro (1996): *Las matemáticas de lo incierto. Lección inaugural del curso académico 1996-1997*, Oviedo, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Oviedo.

Giner, Salvador (1998): “Intenciones humanas, estructuras sociales: para una lógica situacional”, en Alfonso Pérez-Agote Poveda e Ignacio Sánchez de la Yncera (eds.),

Complejidad y teoría social, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, pp. 308-370.

Gintis, Herbert (1976): “La naturaleza del intercambio laboral en la teoría de la producción capitalista”, en Josep M. Vegara (selección, edición e introducción), *Lecturas de economía política marxista contemporánea*, Barcelona, Antonio Bosch, 1982, pp. 167-206.

Gintis, Herbert (2009): “The unification of behavioral sciences”, capítulo 12 de *The bounds of reason. Game theory and the unification of the behavioral sciences*, Princeton University Press, Princeton.

Gleick, James (2011): *La información. Historia y realidad*, Barcelona, Crítica, 2012.

González, Wenceslao J. (ed.) (1996): *Acción e historia: el objeto de la historia y la teoría de la acción*, La Coruña, Servicio de Publicaciones de la Universidad de La Coruña.

González, Wenceslao J. (guest editor) (1998a): “Presentation”, *Theoria*, vol. 13, nº 32, mayo, pp. 235-239.

González, Wenceslao J. (1998b): “Prediction and prescription in economics: a philosophical and methodological approach”, *Theoria*, vol. 13, nº 32, mayo, pp. 321-345.

González, Wenceslao J. (2001): “De la ciencia de la economía a la economía de la ciencia: marco conceptual de la reflexión metodológica y axiológica”, en Alfonso Ávila, Wenceslao J. González y Gustavo Marqués (eds.), *Ciencia económica y economía de la ciencia. Reflexiones filosófico-metodológicas*, Madrid, Fondo de Cultura Económica-Fundación Elejalde, pp. 11-37.

Goodin, Robert E. y Tilly, Charles (eds.) (2006): *The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis*, Oxford, Oxford University Press, 2008.

Hacking, Ian (1983): *Representar e intervenir*, México, Universidad Nacional de México-Paidós, 1996.

Hall, T. W. y Elliot, J. E. (1999): “Methodological controversies in economics and political economy”, *International Journal of Social Economics*, vol. 26, nº 10-11, noviembre, pp. 1249-1284.

Hahn, Frank (1993): “Atrás Europa monetaria”, en Mario Pirani, *El futuro de la economía*, Madrid, Ediciones Encuentro, 1995, pp. 163-178.

Hausman, Daniel M. (1992): *The inexact and separate science of economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Hayek, Friedrich A. (1944): “Ser economista”, *Revista de Economía*. R3, nº 13, 1992, pp. 6-12.

Helpman, Elhanan (1999): “The structure of foreign trade”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, nº 2, primavera, pp. 121-144.

Helpman, Elhanan (2011): *Understanding global trade*, Cambridge, Belknap Press.

Heyne, Paul (1997): *Conceptos de economía*, Madrid, Prentice Hall, 1998.

Hicks, John R. (1937): “Mr. Keynes y los 'clásicos'. Una interpretación subjetiva”, en *Boletín de Información Económica de ICE*, semana del 19 al 25 de junio, 1989, pp. 2509-2515.

Hillinger, Claude (2008): “Science and ideology in economic, political and social thought”, *Economics*, vol. 2, febrero, pp. 1-70 (disponible en línea, Kiel Institute of World Economy).

Hirschman, Albert O. (1982): *Interés privado y acción pública*, México, Fondo de Cultura Económica, 1986.

Hodgson, Geoffrey M. (1993): *Economía y evolución. Revitalizando la economía*, Madrid, Colegio de Economistas de Madrid-Celeste ediciones, 1995.

Hollis, Martin (1994): *La filosofía de las ciencias sociales*, Barcelona, Ariel, 1998.

Hoover, Kevin D. (1995): “Why does methodology matter for economics?”, *Economic Journal*, vol. 105, nº 430, mayo, pp. 715-734.

Hurwicz, Leonid (2007): “¿Y quién vigilará a los vigilantes?”, *RAE Revista Asturiana de Economía*, nº 44, segundo semestre, 2009, pp. 7-20.

Hutchison, Terence (2000): “From *The Wealth of Nations* to modern general equilibrium theory: methodological comparisons and contrasts”, en Terence Hutchison, *On the Methodology of Economics and the Formalist Revolution*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 313-354.

James, William (1907): *Pragmatismo*, Madrid, Alianza Editorial, 2000.

Jensen, Marcel C. y Meckling, William H. (1994): “The Nature of Man”, *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 7, nº 2, verano, pp. 4-19.

Johnson, Harry G. (1975): *Economía y sociedad*, Biblioteca de Política, Economía y Sociología, Tomo I, Barcelona, Ed. Orbis, 1985.

Johnson, G. (1998): “¿Son las matemáticas una invención?”, *El País*, 4 de marzo de 1998.

Jones, Charles I. (1998): *Introducción al crecimiento económico*, México, Prentice Hall, 2000.

Judt, Tony (2005): *Postguerra. Una historia de Europa desde 1945*, quinta edición, Barcelona, Crítica, 2010.

Kasper, W. y Streit, M. E. (1998): *Institutional Economics*, Cheltenham, Edward Elgar y The Locke Institute.

Koopmans, Tjalling J. (1957): “La construcción del conocimiento económico”, en Tjalling C. Koopmans, *Tres ensayos sobre el estado de la ciencia económica*, Barcelona, Antoni Bosch, 1980, pp. 140-180.

Krugman, Paul R. (1996): *La organización espontánea de la economía*, Barcelona, Antoni Bosch editor, 1997.

Lagueux, M. (1998): “Learning from the Debate of Externalities”, en Roger E. Backhouse, Daniel M. Hausman, Uskali Mäki y Andrea Salanti (eds.), *Economics and Methodology: Crossing Boundaries*, Londres-Nueva York, Macmillan-St. Martin Press, pp. 120-147.

Lawson, Tony (1994): “Why are so many economists so opposed to methodology”, *Journal of Economic Methodology*, vol. 1, n° 1, pp. 105-134.

Lawson, Tony (2009): “The current economic crisis: its nature and the course of academics economics”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n° 4, pp. 759-777.

Lawson, Tony (2012): “Ontology and the study of social reality: emergence, organisation, community, power, social relations, corporations, artefacts and money”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 36, n° 2, pp. 345-385.

Lazear, Edward P. (1999): “Economic Imperialism”, Cambridge, NBER, Working Paper n° 7300 (<http://www.nber.papers/w7300>).

Leontief, Wassily (1965): “Análisis input-output”, en W. Leontief, *Análisis input-output*, Barcelona, Orbis, 1984, pp. 207-230.

Lesourne, Jacques (1991): *L'Économie de l'ordre et du désordre*, París, Economica.

Lindbeck, Assar y Snower, Denis J. (1995): “Restructuring Production and Work”, Institute for International Economic Studies, Universidad de Estocolmo (<http://www.iies.su.se/>).

Lindbeck, Assar y Snower, Denis J. (1997): “The Division of Labor Within Firms”, Institute for International Economic Studies, Universidad de Estocolmo (<http://www.iies.su.se/>).

Lukes, Steven (1992): “On trade-offs between values”, EUI working papers in political and social sciences, n° 92, European University Institute.

Mäki, Uskali (2004): “Realism and the nature of theory: a lesson from J. K. von Thünen for economists and geographers”, *Environment and Planning A*, vol. 36, pp. 1719-1736.

Mäki, Uskali (ed.) (2009): *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Mäki, Uskali (2009): “Economics Imperialism: Concept and Constraints”, *Philosophy of the Social Sciences*, vol. 39, n° 3, septiembre, pp. 351-380.

Mäki, Uskali (2011): “Filosofía y metodología de la economía”, Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Santiago de Compostela (Catedra Bolívar), documento de trabajo n° 104 (<http://www.usc.es/~economet/>).

Mas-Colell, Andreu (1989): “Discurso pronunciado en el acto de entrega del premio de Economía Rey Juan Carlos”, *RAE Revista Asturiana de Economía*, números 16-17, 1999-2000, pp. 267-284.

Mas-Colell, Andreu (2009): “La teoría el equilibrio general”, en García Bermejo (ed.) (2009), pp. 57-71.

Mayer, Thomas (1992): *Economía: ¿verdad o precisión?*, Madrid, Marcial Pons, 2006.

Mayer, Thomas (2009): *Invitation to Economics: Understanding Argument and Policy*, Wiley- Blackwell.

McFadden, Daniel (1999): “Rationality for Economists?”, *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 19, n° 1-3, diciembre, pp. 73-105.

Mirowski, Philip (1996): “¿Sueñan las máquinas?: de los agentes económicos como cyborgs”, *Política y Sociedad*, n° 21, pp. 113-131.

Mirowski, Philip (2002): *Machine Dreams. Economics Becomes a Cyborg Science*, Cambridge, Cambridge University Press.

Mirowski, Philip (2011): “The spontaneous methodology of orthodoxy, and other economists’ afflictions in the Great Recession”, en Davis y Wade Hands (eds.), pp. 473-513.

Mises, Ludwig von (1949): *La acción humana. Tratado de Economía*, 5ª edición, Madrid, Unión Editorial, 1995.

Montalvo, Manuel (1997): *Conocimiento económico y metodología*, Valencia, Tirant lo Blanch.

Morin, Edgar (1990): *Introducción al pensamiento complejo*, 2ª reimpresión, Barcelona, Gedisa, 1998.

Mosterín, Jesús (1998): “El oro de Fermat”, *El País*, 18 de febrero de 1998.

Mosterín, Jesús (2001): “Límites del conocimiento y de la acción”, cap. 6 de *Ciencia viva*, Madrid, Espasa Calpe, pp. 83-96.

Mosterín, Jesús (2006): *La naturaleza humana*, Madrid, Espasa Calpe.

Mundell, Robert A. (1968): *El hombre y la economía*, Buenos Aires, Amorrortu, 1972.

- Naredo, José Manuel (1996): *La economía en evolución. Historia y perspectiva de las categorías básicas del pensamiento económico*, segunda edición, Madrid, Siglo XXI Editores.
- Omnès, Roland (1994): *Filosofía de la ciencia contemporánea*, Barcelona, Idea Books, 2000.
- Ormerod, Paul (1994): *Por una nueva economía. Las falacias de las ciencias económicas*, Barcelona, Anagrama, 1995.
- O'Rourke, Kevin H. y Williamson, Jeffrey G. (2000): "When did globalization begin?", Cambridge, NBER, Working Paper n° 7632.
- Palazuelos, Enrique (2000): *Contenido y método de la economía. El análisis de la economía mundial*, Madrid, Ediciones Akal.
- Phelps, Edmund S. (1985): *Economía Política. Un texto introductorio*, Barcelona, Antoni Bosch editor, 1986.
- Polya, George (1953): *Matemáticas y razonamiento plausible*, Madrid, Tecnos, 1966.
- Pulido, Antonio y Fontela, Emilio (1993): *Análisis input-output. Modelos, datos y aplicaciones*, Madrid, Pirámide.
- Putnam, Hilary (1992): *El pragmatismo. Un debate abierto*, Barcelona, Gedisa, 1999.
- Quirk, James P. (1976): *Microeconomía*, Barcelona, Antoni Bosch, editor, 1982.
- Rajan, Raghuram G. (2010): *Grietas del sistema. Por qué la economía mundial sigue amenazada*, Bilbao, Deusto, 2011.
- Rescher, Nicholas (1988): *La racionalidad. Una indagación filosófica sobre la naturaleza y la justificación de la razón*, Madrid, Editorial Tecnos, 1993.
- Rescher, Nicholas (1999): *Razón y valores en la Era científico-tecnológica*, Barcelona, Paidós.
- Riera, Pere (1994): *Manual de valoración contingente*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- Ríos, Sixto (1996): *Modelización*, Madrid, Alianza Editorial.
- Robbins, Lionel (1932): *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1980.
- Robbins, Lionel (1978): "On Lastis's *Method and Appraisal in Economics*. A Review Essay", *Journal of Economic Literature*, vol. 17, n° 3, septiembre, pp. 996-1004.
- Rodrik, Dani (2011): *La paradoja de la globalización. Democracia y el futuro de la economía mundial*, Barcelona, Antoni Boscha Editor, 2011.

- Roemer, John E. (1994): “Por qué fracasaron las economías centralmente planificadas”, en John E. Roemer, *Un futuro para el socialismo*, Barcelona, Crítica, 1995, pp. 56-67.
- Rol, Menno (2003): “Abstracción por idealización en economía”, *RAE Revista Asturiana de Economía*, nº 28, septiembre-diciembre, pp. 33-41.
- Roemer, Paul M. (1993): “Crecimiento económico”, en David R. Henderson (dir.), *Enciclopedia Fortune de economía*, Barcelona, Folio, 1998, pp. 198-203.
- Rosenberg, Alexander (1994): “What is the cognitive status of economic theory”, en Roger C. Backhouse (ed.), *New Directions in Economic Methodology*, Londres, Routledge, pp. 216-235.
- Rosenberg, Alexander (1998): “La teoría económica como filosofía política”, *Theoria*, vol. 13, nº 32, mayo, pp. 279-299.
- Rosenberg, Alexander (2008): *Philosophy of social science*, tercera edición, Boulder, Westview Press.
- Rostow, W. W. (1992): “Reflexiones sobre economía política”, en Michael Szenberg (ed.), *Grandes economistas de hoy*, Madrid, Editorial Debate, 1994, pp. 257-272.
- Sampedro, José Luis (1978): “De cómo dejé de ser *homo oeconomicus*”, en José Luis García Delgado y Julio Segura (coords.), *Ciencia social y análisis económico. Estudios en homenaje a Valentín Andrés Álvarez*, Madrid, Tecnos, pp. 419-428.
- Samuelson, Paul (1992): “Mi filosofía de la vida: credos políticos y métodos de trabajo”, en Michael Szenberg (ed.), *Grandes economistas de hoy*, Madrid, Editorial Debate, 1994, pp. 273-286.
- Schelling, Thomas C. (1960): *La estrategia del conflicto*, Madrid, Ed. Tecnos, 1964.
- Schwartz, Pedro (1994): “Lo que he aprendido de la historia del pensamiento económico”, en E. de Bustos, J. C. García-Bermejo, E. Pérez Sedeño, A. Rivadulla, J. Urrutia y J. L. Zofio (eds.), *Perspectivas actuales de la lógica y filosofía de la ciencia*, Madrid, Siglo XXI, pp. 437-451.
- Schwartz, Pedro (1998): “Un mundo misterioso, mezquino e incierto”, en Pedro Schwartz, *Nuevos ensayos liberales*, Madrid, Espasa Calpe, pp. 118-129.
- Scitovsky, Tibor (1951): *Bienestar y competencia*, Buenos Aires, Amorrortu, 1967.
- Scitovsky, Tibor (1959): “Crecimiento. ¿Equilibrado o desequilibrado?”, en Tibor Scitovsky, *Ensayos sobre bienestar y crecimiento*, Madrid, Ed. Tecnos, 1970, pp. 88-99.
- Scott, Allen (2000): “Economic geography: the great half-century”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 24, nº 4, julio, pp. 483-504.

- Searle, John R. (2000): *Razones para actuar. Una doctrina del libre albedrío*, Oviedo, Ediciones Nobel.
- Sebastián García, Pablo (2009): “El método idealizacional”, en García Bermejo (ed.) (2009), pp. 395-406.
- Sen, Amartya K. (1987): *Sobre ética y economía*, Madrid, Alianza Editorial, 1989.
- Serra Ramoneda, Antonio (2001): *Mercados, contratos y empresa*, Barcelona, Servicio de Publicaciones de la Universidad Autónoma de Barcelona.
- Shapiro, Carl y Varian, Hal R. (1999): *El dominio de la información*, Barcelona, Antoni Bosch, 2000.
- Shipman, Alan (1999): *The Market Revolution and its Limits. A Price for Everything*, Londres, Routledge.
- Simon, Herbert A. (1998): “Economics as a historical science”, *Theoria*, vol. 13, nº 32, mayo, pp. 241-260.
- Song, H.-H. (1995): “Adam Smith as an Early Pioneer of Institutional Individualism”, *History of Political Economy*, vol. 27, nº 3, pp. 425-448.
- Stiglitz, Joseph (1994): *Whither socialism?*, Cambridge, MIT Press.
- Swedberg, R. y Matzner, (1998): “Introduction to the Special Issues on Situational Analysis”, *Philosophy of the Social Sciences*, vol. 28, nº 3, septiembre, pp. 333-338 (corrección de errores en el número siguiente).
- Szenberg, M. (1992): “Introducción”, en Michael Szenberg (ed.), *Grandes economistas de hoy*, Madrid, Editorial Debate, 1994, pp. 1-17.
- Tortella, Gabriel (1994): “Discurso pronunciado en el acto de entrega del premio de Economía Rey Juan Carlos”, *RAE Revista Asturiana de Economía*, nº 16-17, 1999-2000, pp. 307-329.
- Tuomela, Raimo (1996): “¿Qué es la cooperación?”, en Wenceslao J. González (ed.), *Acción e Historia: el objeto de la historia y la teoría de la acción*, La Coruña, Servicio de Publicaciones de la Universidad de La Coruña, pp. 295-307.
- Wagensberg, Jorge (2010): *Las raíces triviales de lo fundamental*, Barcelona, Tusquets Editores.
- Walsh, Vivian C. (1970): *Una introducción a la microeconomía contemporánea*, Barcelona, Ed. Vicens Vives, 1974.
- Wible, James R. (1998): *The Economics of Science. Methodology and epistemology as if economics really mattered*, Londres, Routledge.

Williamson, Olivier E. (2009): “Friedman (1953) and the theory of the firm”, en Uskali Mäki (ed.), *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 241-256.

Wilson, Edward O. (1998): *Consilience. La unidad del conocimiento*, Barcelona, Galaxia Gutemberg-Círculo de Lectores, 1999.

Yang, X. y Ng, Y-K. (1993): *Specialization and Economic Organization. A new classical microeconomic framework*, Amsterdam, North Holland.

Yang, X. y Ng, S. (1998): “Specialization and Division of Labour: A Survey”, en Kenneth J. Arrow, Yew-Kwang Ng y Xiaokai Yang (eds.), *Increasing Returns and Economic Analysis*, Londres-Nueva York, Macmillan-St. Martin Press, pp. 3-63.

Zamora Bonilla, Jesús (1999): “The elementary economics of scientific consensus”, *Theoria*, vol. 14, nº 3, septiembre, pp. 461-488.

CRISIS DEL PARADIGMA

Ana Isabel Gómez Vallecillo, María de la Paz Muñoz Prieto, Fernando Martín Herráez,
“A la educación online le sienta bien la crisis. Cambio de enfoque educativo: la crisis y
la influencia en la innovación en educación universitaria.”

Antonio García Lizana, “La etiología de la Gran Recesión y el problema de los valores”

Daniel García-Moreno Rodríguez, “El milagro se llama Redes Sociales”

Ignacio Alberto Jiménez, “Paternalismo libertario y propuestas de la Indignación
española”

Isabel Martín Jiménez, “Redes sociales: nuevas normas de compromiso”

Javier Jorge y Ricardo Reier Forradellas, “Efectos del Estado del Bienestar en la economía real: Modelo Sueco de Capitalismo del Bienestar”

Javier Otazu, “El nuevo paradigma: economía emocional y del comportamiento”

Juan Agustín Franco Martínez, “La visión ética y económica transmaterial de Gibrán”

Juan Ramón Rallo, “La refutación de la teoría cuantitativa”

Saioa Bacigalupe de la Torre, “El valor en alza de la reciprocidad generalizada para el cambio de paradigma”

**A LA EDUCACIÓN ONLINE LE SIENTA BIEN LA CRISIS.
CAMBIO DE ENFOQUE EDUCATIVO: LA CRISIS Y LA INFLUENCIA EN
LA INNOVACIÓN EN EDUCACIÓN UNIVERSITARIA**

Dra. Ana Isabel Gómez Vallecillo
Profesora. Universidad Católica de Ávila
anai.gomez@ucavila.es

Fernando Martín Herráez
Profesor. Universidad Católica de Ávila
fernando.martin@ucavila.es

María de la Paz Muñoz Prieto
Profesora. Universidad Católica de Ávila
maripaz@ucavila.es

RESUMEN

La pregunta que nos hacíamos al poner en marcha este estudio era la siguiente: ¿tiene algo que ver la actual situación de crisis con el auge de la formación/educación online en general y en el mundo universitario en particular?

La respuesta afirmativa nos parecía evidente pero quisimos indagar más en profundidad y por esta razón hemos buscado diferentes fuentes de información sobre el tema que nos permitieran confirmar o no la relación entre la crisis y la formación online. En primer lugar hemos intentado aclarar algunos conceptos, después veremos la confluencia entre los cambios globales, incluida la crisis, que han favorecido el auge de la educación online, y por último recogemos la opinión de tres protagonistas esenciales: las empresas y los analistas económicos, tres universidades que imparten educación online y los propios alumnos. En este último caso la información se ha obtenido por medio de una encuesta online que los alumnos han realizado de forma voluntaria.

ABSTRACT

The question we asked ourselves when starting this study was: does the current economic crisis have anything to do with the boom in online education and the university world?

The affirmative answer seemed obvious but we wanted to investigate further. This was the reason why we have sought different sources of information on the subject to enable us to confirm or not the relationship between the crisis and the online education.

First we have tried to clarify some concepts, then we have studied the confluence of global changes which have favored the boom in online education, and finally we have collected the opinion of the three key players: business and economic analysts, three universities which offer online education and the students themselves. In this latter case the information was obtained through an online survey that students have answered voluntarily.

PALABRAS CLAVE

Educación online, e-learning, formación universitaria, entornos tecnológicos, crisis.

Keywords: online education, e-learning, university education, technological environments, economic crisis

INTRODUCCIÓN

Es un hecho: la crisis ha cambiado la dinámica y las necesidades del mercado laboral. Lo que se constata es que muchas personas que están en situación de desempleo o ven una amenaza cercana para la estabilidad en su puesto de trabajo, o sencillamente también porque se sienten motivados para ampliar sus conocimientos, están buscando y apuntándose a cursos de formación o estudios superiores que aumentan su competitividad y oportunidades en el mercado de trabajo.

Muchos han sentido la necesidad de adaptarse a las nuevas demandas de un mercado cambiante y cambiado, y por eso orientan su formación hacia los nuevos yacimientos de trabajo que son los que parece que tienen más posibilidades. Precisamente un amplio sector de estos nuevos yacimientos están relacionados con el mundo de internet, y eso ha hecho que no sólo el contenido de los cursos sino incluso la misma forma de impartirlo ha pasado a primer plano. Por eso muchos optan por la formación online o e-learning.

La aplicación de la tecnología informática ha revolucionado todo el tema de la enseñanza y el aprendizaje a todos los niveles, ha influido decisivamente en las nuevas metodologías de aprendizaje y ha abierto muchas posibilidades en la educación-formación.

La pregunta que nos hacíamos al poner en marcha este estudio era la siguiente: ¿tiene algo que ver la actual situación de crisis con el auge de la formación online en general y en el mundo universitario en particular?

La respuesta afirmativa nos parecía evidente pero quisimos indagar más en profundidad y por esta razón hemos buscado diferentes fuentes de información sobre el tema que nos permitieran confirmar o no la relación entre la crisis y la formación online. En primer lugar intentaremos aclarar algunos conceptos, después veremos la confluencia entre los cambios globales, incluida la crisis, que han favorecido el auge de la educación online, y por último recogemos la opinión de tres protagonistas esenciales: las empresas, las universidades y los propios alumnos.

Aclarando conceptos

Antes de seguir adelante es necesario establecer algunas aclaraciones sobre los términos y los conceptos que utilizamos.

Crisis (del latín *crisis*, del griego κρίσις) es una coyuntura de cambios en cualquier aspecto de una realidad organizada pero inestable, sujeta a evolución. Usamos el término **crisis**, entendido como un periodo o situación de dificultades o cambios bruscos.

La **educación a distancia**¹ es una forma de enseñanza en la cual los estudiantes no requieren asistir físicamente al lugar de estudios. En este sistema de enseñanza, el alumno recibe el material de estudio (personalmente, por correo postal, correo electrónico u otras posibilidades que ofrece Internet).

La **educación online**² es un tipo de educación a distancia, es un sistema o modalidad educativa que habilita un entorno de comunicación para los procesos de enseñanza/aprendizaje a través de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC), pudiendo formar parte de la educación presencial, semipresencial o a distancia, siempre que el proceso de enseñanza/aprendizaje entre los docentes y discentes se realice a través de las TIC.

Según el uso de la TIC o la combinación con la enseñanza presencial se distinguen tres tipos de educación online³:

E-learning⁴: Se denomina **aprendizaje electrónico** (conocido también por el anglicismo *e-learning*) a la educación a distancia completamente virtualizada a través de los nuevos canales electrónicos (las nuevas redes de comunicación, en especial Internet), utilizando para ello herramientas o aplicaciones de hipertexto (correo electrónico, páginas web, foros de discusión, mensajería instantánea, plataformas de formación que aúnan varios de los anteriores ejemplos de aplicaciones, etc.) como soporte de los procesos de enseñanza-aprendizaje.

¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Educaci%C3%B3n_a_distancia

² Cf. http://es.wikipedia.org/wiki/Educaci%C3%B3n_online

³ En este trabajo utilizamos como sinónimos educación online y formación online.

⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Aprendizaje_electr%C3%B3nico

B-learning⁵: El **aprendizaje semipresencial** (en inglés: *Blended Learning* o *B-Learning*) es el aprendizaje facilitado a través de la combinación eficiente de diferentes métodos de impartición, modelos de enseñanza y estilos de aprendizaje, y basado en una comunicación transparente de todas las áreas implicadas en el curso.

Puede ser logrado a través del uso de recursos virtuales y físicos, *mezclados*. Un ejemplo de esto podría ser la combinación de materiales basados en la tecnología y sesiones cara a cara, juntos para lograr una enseñanza eficaz.

M-learning⁶: Se denomina **aprendizaje electrónico móvil**, en inglés, **M-learning**, a una metodología de enseñanza y aprendizaje valiéndose del uso de pequeños dispositivos móviles, tales como: teléfonos móviles, PDA, tabletas, PocketPC, iPod y todo dispositivo de mano que tenga alguna forma de conectividad inalámbrica.

En el fondo, la evolución y madurez de la tecnología en los teléfonos de última generación y en las tabletas, ha permitido a las empresas y a los centros de formación hacer e-learning de forma más participativa, colaborativa y divertida. Es decir, ya no es necesario un ordenador para estudiar, basta tener un Smartphone y podremos elaborar un trabajo o consultar con el profesor en cualquier lugar y a cualquier hora.

Metodologías cambiantes en un entorno cambiante⁷

La Educación a distancia, y más en concreto la educación online, surge como respuesta a una conjunción de situaciones que se han visto amplificadas con la actual crisis:

- Los cambios sociopolíticos,
- El aprendizaje a lo largo de la vida,
- La necesidad personal de mejora,
- La ineficacia de muchas de las metodologías tradicionales,
- Puesta en práctica de avances en las ciencias de la educación,
- Los rápidos avances tecnológicos,
- Internacionalización de la educación,

⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Blended_learning Cf. Bartolomé R, A. (2008). Entornos de aprendizaje mixtos en Educación Superior. RIED – Revista Iberoamericana de Educación a Distancia, Enero de 2008.

⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/M-learning>

⁷ Cf. Bartolomé R, A. (2003). Metodología docente para enseñanza a distancia. Universidad de Barcelona. Barcelona.

- Redes de cooperación y colaboración,
- Grupos de trabajo interdisciplinares.

Todos estos factores podemos enmarcarlos dentro de una sociedad globalizada y competitiva en la que la formación es un ámbito en continuo cambio, y en el que la volatilidad del mercado laboral y profesional, demanda una formación de los individuos que les dote de competencias y capacidades suficientes para la resolución de problemas reales en tiempo real, así como una buena orientación profesional que les permita la adaptación a puestos de trabajo distintos.

El actual mercado laboral se caracteriza por:

- Estar basado en la competencia y la competitividad
- Globalización económica
- Una gran rotación de puestos de trabajo, en el que un individuo puede llegar a desempeñar distintas profesiones con perfiles muy diversos a lo largo de su vida
- Continuos cambios económicos
- Distinto nivel de desarrollo económico en los distintos países

La sociedad actual se ve influenciada tanto por las circunstancias económicas, políticas y sociales antes señaladas, como por el avance de las nuevas tecnologías, y esto se va a ver reflejado en el sistema educativo, haciéndolo evolucionar atendiendo a las nuevas necesidades planteadas por el entorno socioeconómico.

Este marco formativo en el que se encuadra este nuevo perfil profesional ha encontrado en el actual entorno tecnológico, el cómplice necesario para alcanzar estos objetivos. Las nuevas tecnologías nos permitirán simular, con bastante realismo, el mundo real y permitirá al alumno trabajar con datos y hechos que en algunos casos podrían ser incluso en tiempo real.

Por lo tanto, el sistema educativo es transmisor y receptor de estos cambios tecnológicos, que han sido interiorizados y puestos en práctica en el Espacio Europeo de Educación Superior. Estas instituciones deben adaptarse e incorporar el mundo real a las aulas a través de las nuevas tecnologías, esto nos va a llevar a transformar una formación personal y local en un espacio de formación global. Esta transformación conlleva espacios físicos adaptados con proyectores, pizarras electrónicas, espacios

compartidos, correo electrónico, web del centro, ventanillas electrónicas, etc... y convertir las TICs en un elemento cotidiano del proceso educativo. Pero la introducción de las TICs también conlleva cambios organizativos en las instituciones universitarias como puede ser la incorporación curricular de las competencias TICs, la alfabetización tecnológica de los profesores o la creación de nuevos instrumentos didácticos.

El ordenador se ha convertido en un instrumento de uso diario para la mayoría del alumnado, permitiendo a los estudiantes sentirse cómodos en la utilización de estos recursos, pero esto no significa que estén capacitados para su utilización como recurso para el aprendizaje. Las universidades deben aprovechar esta alfabetización tecnológica de los estudiantes y el aumento de la demanda de la formación online, para incorporar al proceso educativo las potencialidades de las TICs.

Ventajas e inconvenientes de la Educación Online

Ventajas⁸:

- Es un tipo de formación a la carta. El alumno elige cuándo y cómo estudiar. No hay plazos ni límites de tiempo para finalizar la formación.
- No tiene horarios, lo que permite una perfecta integración con la vida laboral y familiar.
- El alumno tiene disponible el material en la red, al que puede acceder desde cualquier parte del mundo
- Ofrece soportes online como campus virtuales, desde los que el alumno puede comunicarse con sus profesores y acceder al material docente en cualquier momento. Favorece el aprendizaje colaborativo mediante la interacción profesor-alumno y entre alumnos. El alumno recibe una atención personalizada ya que puede contactar con el profesor en cualquier momento.
- Potencia el aprendizaje de las nuevas tecnologías e introduce al usuario en la nueva sociedad de la información
- Supone una actualización constante e inmediata de los contenidos, algo que la formación presencial no puede ofrecer de la misma forma.

⁸ <http://www.chedalanformacion.com/Blog/pros-y-contras-de-la-formacion-online/>

- La interactividad es uno de sus rasgos más destacados. La posibilidad de integrar contenidos de diferentes soportes enriquece los programas formativos y ofrece muchísimas posibilidades adicionales a la formación tradicional.
- Ahorra costes en el importe del curso, así como en desplazamientos y material.
- Elimina las barreras espaciales: las nuevas tecnologías han posibilitado el acceso a la enseñanza a aquellas personas con algún tipo de discapacidad o con algún impedimento a la hora de desplazarse.

Inconvenientes:

- Medios técnicos: aunque las nuevas tecnologías avanzan imparablemente, todavía es necesario incorporar todas esas mejoras a los programas de formación online. El avance de las nuevas tecnologías y las posibilidades de integrar contenidos multimedia evoluciona más rápido que la integración de estos recursos en los programas de enseñanza.
- Impedimento si el alumno desconoce las nuevas tecnologías. Es necesaria cierta base en el manejo de la red para acceder a este tipo de formación
- El ancho de banda y la velocidad de transmisión de información sigue siendo uno de los puntos débiles de los medios técnicos adheridos a la formación online.

Lo que opinan las empresas y los analistas económicos

El mundo está en crisis. Crisis es sinónimo de cambios, de inestabilidad, de catástrofe incluso. Visto desde una perspectiva más optimista, podemos decir que en toda crisis hay oportunidades que hay que saber aprovechar para salir adelante. Quién no conoce el famoso bestseller de Johnson *¿Quién se ha llevado mi queso?* (1998). En el tema que nos ocupa y pensando desde la perspectiva económica y laboral, la oportunidad se ha presentado para muchos en la formación, como una inversión para estos momentos.

Formarse ahora para tener más oportunidades en el futuro. Muchos desempleados jóvenes han optado por prolongar su periodo de formación para no estar de brazos cruzados mientras se esperan tiempos mejores.

Y los que tienen trabajo también invierten en formación, porque la crisis ha generado una amplia inestabilidad laboral y nadie quiere estar desprevenido por si nos toca hacer las maletas y cambiar de trabajo.

Estemos en crisis o no, la empresa siempre va a necesitar a trabajadores bien formados. En época de crisis la necesidad de rebajar los costes en formación ha disparado el interés por la formación online.

Según los datos de Élogos⁹ la formación e-learning en las empresas alcanza ya el 31,6% de toda su oferta. Hace cinco años este tipo de formación sólo representaba el 13%. Del estudio se obtiene también el dato que nos indica que el 78% de los empleados en las grandes empresas ha recibido algún tipo de formación en el año 2010, mientras que en el 2009 la formación sólo había alcanzado al 67%. Además más del 80% de las empresas consideran que es la formación online la que seguirá en auge en los próximos años.

El Grupo Cegos¹⁰ puso en marcha el Observatorio Cegos desde donde regularmente se nos informa de aspectos relacionados con la formación. En esta ocasión, después de entrevistar a más de 2.500 empleados y a 600 responsables de RR.HH. y Formación en Europa, el 93% de los encuestados respondieron que la formación profesional recibida era satisfactoria y, de estos, un 36% la consideró “muy satisfactoria”.

Pero lo que más me ha llamado la atención del estudio ha sido el incremento en la utilización de lo que pueden denominarse “los nuevos caminos de la formación” porque, de alguna forma, marcan la tendencia de lo que será la formación del futuro. Así, la formación mixta b-learning, mezclando la modalidad presencial y el e-learning, ha subido 8 puntos respecto al año anterior y ha sido la formación que ha realizado el 39% de los encuestados en Europa, como vemos muy cerca del 43% que se formó en e-learning.

Son muy significativos algunos títulos de artículos publicados en las ediciones digitales de algunos medios dedicados al análisis económico, como pueden ser Expansión.com o

⁹ Cf. <http://escientiame.wordpress.com/2012/03/26/la-crisis-impulsa-a-la-formacion-online/>

¹⁰ Cf. <http://www.chedalanformacion.com/Blog/los-nuevos-caminos-de-la-formacion/>

Emprendedores.es: “Cuanta más crisis más formación online”¹¹, o “A la formación online le sienta bien la crisis”¹².

Ambos medios coinciden en señalar que la capacidad de emplear a una persona aumenta según su nivel de estudios: cuantos más estudios y formación se posea, más probabilidades se tiene de encontrar un puesto de trabajo.

Sus conclusiones, desde el punto de vista de la inversión en formación que tienen que hacer las empresas, son muy claras: la formación online es más barata que la presencial, permite llegar a más personas y la evolución en la tecnología ha facilitado el predominio de este tipo de formación. Por eso es la elección que se privilegia en tiempo de crisis.

Según un estudio del Grupo Responsable de Formación de las Entidades Financieras (GREF), citado en el artículo de expansión.com, “la formación digital alcanza al 70% del total de empleados que recibieron cursos, supera el 50% de las horas de formación y su coste no alcanza el 20% del presupuesto destinado a este ámbito”.

Y un dato que se destaca es que España ocupa el primer puesto en Europa en el uso de la formación online en las organizaciones. El artículo de emprendedores.es hace referencia a la reciente creación de un barómetro sobre la utilización del e-learning en las empresas. El estudio, que ha supuesto un total de 511 encuestas a directores y responsables de formación de empresas, lo han realizado CrossKnowledge, Féfaur e Ipsos, y se ha centrado en seis países europeos: Francia, Reino Unido, España, Italia, Bélgica y Países Bajos.

Según este estudio las grandes empresas de servicios y la banca son las que más utilizan el e-learning. Este sistema de formación gusta por su flexibilidad, sus costes reducidos y por las ventajas fiscales. El dato para España es que siete de cada diez empresas, un 63%, forman a sus empleados con programas e-learning. Y el pronóstico es que estos datos sigan creciendo.

¹¹ <http://www.expansion.com/2012/03/23/empleo/desarrollo-de-carrera/1332519467.html?a=650e2ea7bf3d4c99adb7af9b64deaff5&t=1351144144>

¹² http://www.emprendedores.es/empresa/noticias/formacion_online

Crisis y formación superior. Lo que piensan las Universidades

Parece ser que los titulados superiores y los posgraduados en España encuentran trabajo con más facilidad y tienen mayor capacidad de mejora profesional. Según un estudio de EAE Business School¹³ en España la tasa de ocupación para las personas con educación de nivel universitario es 11,52 veces superior a los que tienen sólo educación secundaria. Es decir, parece ser que existe una relación directa entre formación y especialización y el aumento de las posibilidades de inserción laboral. Esta es una de las motivaciones que llevar a muchos a comenzar estudios de formación superior. Si ya tienen trabajo, la opción más escogida es la formación online.

Muchos factores influyen para la elección de una formación superior online: las obligaciones familiares, los horarios laborales, las distancias desde el domicilio de residencia, la falta de oferta académica en un espacio cercano...

Ahora ya son muchas las instituciones académicas que ofrecen formación superior online. El periódico El Norte de Castilla publicó un artículo, el pasado mes de mayo, donde entrevistaba a tres directivos de las principales universidades con estudios online en Castilla y León: La Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), la Universidad Católica Santa Teresa de Jesús de Ávila (UCAV) y la Universidad Internacional Isabel I de Castilla.

La más conocida, la que más alumnos tiene y la que lleva más tiempo ofreciendo este tipo de formación es la UNED. Según los datos que aportó el Vicerrector de la UNED Santamaría Lancho al periódico El Norte de Castilla¹⁴ el perfil de su alumnado responde al de personas, de entre 30 y 45 años, que quieren compatibilizar sus estudios con su actividad laboral o con la búsqueda de empleo. Otro grupo importantes es el de titulados superiores que quieren cursar otra carrera.

El mismo Vicerrector ha afirmado lo siguiente: “En la UNED hemos comprobado como las tasas de incremento del paro se han traducido en un importante aumento de la

¹³ Cf. <http://e-volucion.elnortedecastilla.es/formacion/la-educacion-superior-online-gana-puntos-en-tiempos-de-crisis-17052012.html>

¹⁴ Idem

demanda de formación. La matrícula en los nuevos grados se ha incrementado en porcentajes significativos que van del 20 al 80% respecto a las anteriores titulaciones. No son sólo las personas que se han quedado sin empleo las que ven en la formación una forma de reintegrarse en el mercado de trabajo. También los empleados ven en la mejora de su cualificación un seguro frente al paro y una oportunidad para progresar en su actividad profesional.

Si en algo están de acuerdo los analistas sobre la evolución a medio plazo de la demanda de trabajo es que está creciendo especialmente en lo relativo a titulados superiores. Por ello, el cambio de modelo productivo pasa necesariamente por la mejora de la formación universitaria, no solo en lo relativo a la formación de nuevos titulados superiores, sino especialmente en el reciclaje permanente de los ya formados”.

Otra universidad que ha puesto en marcha casi todas sus titulaciones en la doble modalidad presencial y online es la Universidad Católica de Ávila. A la pregunta sobre el perfil del alumnado online coincidía la rectora de la UCAV M^a del Rosario Saéz Yuguero con lo dicho por el vicerrector de la UNED en cuanto a la edad: suelen ser adultos de entre 30 a 40 años. La justificación, según la rectora, es que “existe una creciente demanda de formación en la sociedad; se busca no sólo el terminar una carrera, sino el completar una segunda, realizar estudios de posgrado o de especialización profesional”. También apunta la rectora la importancia de la innovación tecnológica: “Ahora, los alumnos se encuadran en el perfil 2.0, jóvenes que han nacido con las nuevas tecnologías y a los que la ciberenseñanza y autoaprendizaje fomentan su crecimiento intelectual. Pero también otras generaciones que ven en el e-learning una forma de ponerse al día, terminar de formarse desde casa y conseguir un título universitario sin necesidad de asistir a unas clases que coinciden con su jornada laboral, en muchos casos”.

La tercera apuesta de formación superior online es la de la Universidad Internacional Isabel I de Castilla, actualmente en proceso de apertura. Según explica su rector, Isidoro González Gallego, “la Universidad Internacional Isabel I de Castilla nace como una universidad online multimedia, es decir, más allá de las clásicas enseñanzas “a distancia”.

En cuanto a la motivación para hacer estudios online comenta el rector de esta joven universidad que “el paro en nuestro país empuja a muchas personas a especializarse o reengancharse y, sobre todo, a adquirir aprendizajes actualizados, más competitivos y de mayor calidad. Pero las nuevas competencias necesarias para nuestra sociedad afectan a todas las personas, no solo a las que están en el paro. Y afectan a nuestro país y a todos los países del mundo”.

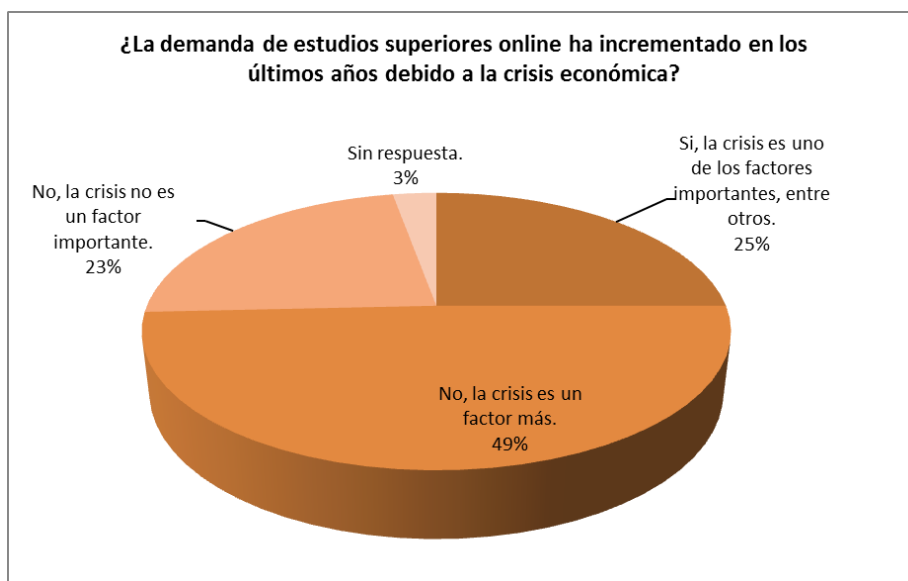
Lo que dicen los alumnos

Para completar este análisis hemos realizado una encuesta entre los alumnos online de la Universidad Católica de Ávila. Hemos obtenido datos de 140 alumnos.

Hemos optado por una encuesta muy directa y que se pueda contestar rápidamente, por eso solamente consta de dos preguntas. La primera dirigida a indagar si piensan que la elección de estudios online ha sido debida a la crisis, de manera directa o indirecta. La segunda es más personal, sobre su motivación al elegir los estudios superiores online. Estos son los datos con los porcentajes de respuestas:

- 1.- La demanda de estudios superiores online ha incrementado en los últimos años debido a la crisis económica:
 - a) Si, la crisis es uno de los factores importantes, entre otros. 25%
 - b) No, la crisis es un factor más. 49,29%
 - c) No, la crisis no es un factor importante. 22,86%
 - d) Sin respuesta. 2,86%

Ilustración 1



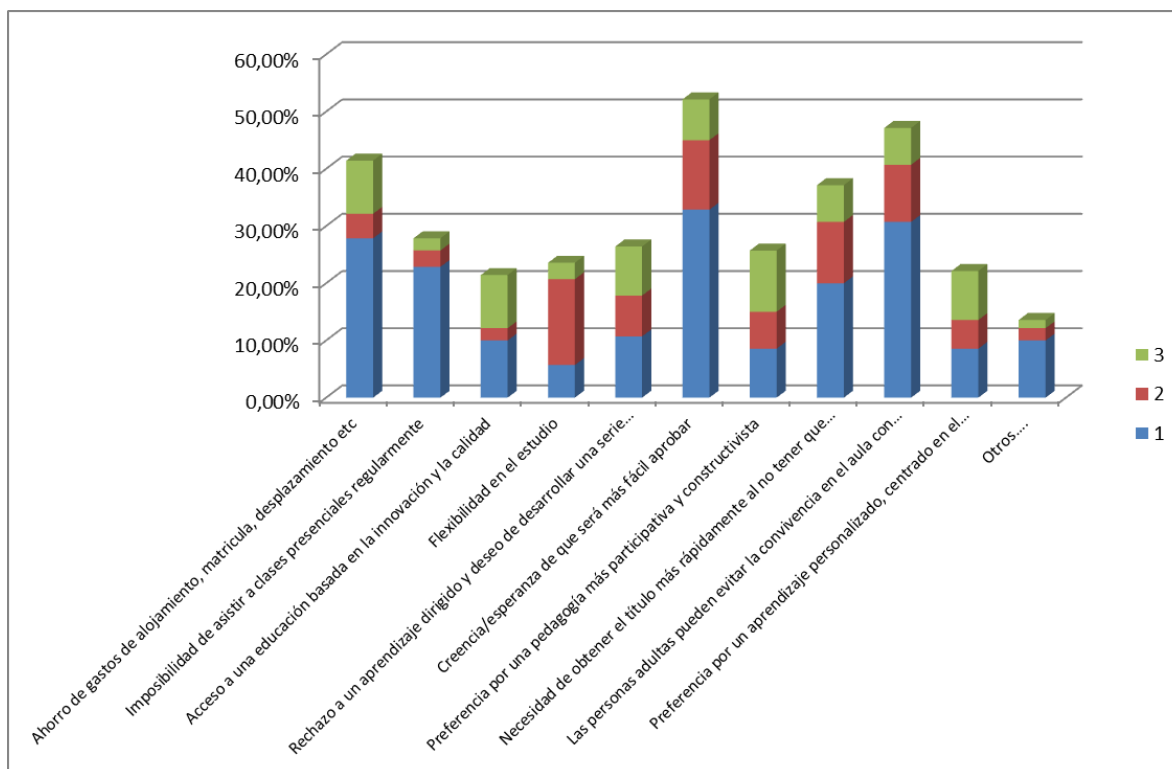
2.- Los factores que determinaron su elección de estudios superiores online fueron:

(Se indica el porcentaje de las que fueron elegidas como primera en el orden de preferencia. Los porcentajes no se pueden sumar para obtener un 100% puesto que existía la opción de puntuar con el mismo orden de preferencia diversas opciones. En la ilustración 2 hemos reflejado las tres primeras elecciones en orden de preferencia.)

- Ahorro de gastos de alojamiento, matricula, desplazamiento etc. 27,86%
- Imposibilidad de asistir a clases presenciales regularmente. 22,86%
- Acceso a una educación basada en la innovación y la calidad. 10%
- Flexibilidad en el estudio. 5,71%
- Rechazo a un aprendizaje dirigido y deseo de desarrollar una serie de actitudes, intereses y valores que fomentan la independencia y la autonomía, facilitando la identificación del alumno como sujeto activo. 10,71%
- Creencia/esperanza de que será más fácil aprobar. 32,86%
- Preferencia por una pedagogía más participativa y constructivista. 8,57%
- Necesidad de obtener el título más rápidamente al no tener que dedicar tiempo en desplazarse y asistir a clase a unas horas determinadas. 20%

- i) Las personas adultas pueden evitar la convivencia en el aula con alumnos jóvenes. 30,71%
- j) Preferencia por un aprendizaje personalizado, centrado en el individuo y sus necesidades a través de una metodología innovadora 8,57%
- k) Otros.... 10%

Ilustración 2 Sólo se reflejan las tres primeras elecciones



En un análisis inicial de estos datos se desprenden varias conclusiones. En primer lugar, la mitad de los alumnos encuestados consideran que la crisis es un factor más que ha influido en la demanda de los estudios superiores online (49,29%). Una cuarta parte de los alumnos consideran que la crisis ha sido uno de los factores importantes (25%). Es decir, el 74,29% de los encuestados considera que el factor crisis tiene que ver con la demanda de estudios superiores en la modalidad online, mientras que un 22,86% considera que la crisis no es relevante.

Si analizamos los motivos que les llevaron a la elección de unos estudios online, podemos sacar algunas otras conclusiones importantes.

Por orden de preferencia según el porcentaje de votos recibidos, y sólo destacando las que han obtenido más del 20% como primera elección, los motivos son los siguientes

(la comparación de porcentaje no se puede hacer en sentido relativo sino de modo absoluto porque existía la opción de puntuar como primera, o como segunda, etc., varias opciones):

- 1.- Creencia/esperanza de que será más fácil aprobar. 32,86%
- 2.- Las personas adultas pueden evitar la convivencia en el aula con alumnos jóvenes. 30,71%
- 3.- Ahorro de gastos de alojamiento, matrícula, desplazamiento etc. 27,86%
- 4.- Imposibilidad de asistir a clases presenciales regularmente. 22,86%
- 5.- Necesidad de obtener el título más rápidamente al no tener que dedicar tiempo en desplazarse y asistir a clase a unas horas determinadas. 20%

Es fácil ver que el primer motivo de elección se relaciona con la necesidad de tener estudios superiores y la creencia de que este tipo de estudios te permite seguir tu propio ritmo y que por tanto es más fácil obtener un resultado positivo.

El segundo motivo es revelador del tipo de alumnado que accede a estos estudios online. En muchos casos son personas adultas, que compaginan con el trabajo o no, que entienden que su tiempo de pasar por la enseñanza clásica de las aulas universitarias ya es pasado, y que se sentirían incómodas por la dinámica universitaria que pueden asociar a un determinado periodo de la vida más juvenil.

El tercer motivo es el que tiene más relación con factores económicos y entendemos que está directamente relacionado con la crisis, aunque el primer motivo también tiene un referente económico. Son aquellos que han elegido este tipo de formación por ahorro de dinero y de tiempo.

El cuarto motivo es una opción práctica para aquellos que compaginan los estudios con otras tareas que parecen incompatibles con la clásica enseñanza presencial.

El quinto motivo, la posibilidad de obtener un título más rápidamente con la enseñanza online, está relacionado con lo que decíamos en el primer motivo sobre la necesidad de tener estudios superiores, una demanda evidente en estos tiempos, y también está relacionado con el factor económico de ahorro de tiempo y de dinero.

CONCLUSIÓN

A la educación online le sienta bien la crisis. Tanto la opinión de las empresas, como la de las universidades, como los datos de la encuesta realizada a los propios alumnos, coinciden en señalar que el entorno socioeconómico de la crisis han favorecido los estudios online.

BIBLIOGRAFÍA

Bartolomé R, A. (2003). Metodología docente para enseñanza a distancia. Universidad de Barcelona. Barcelona.

Bartolomé R, A. (2008). Entornos de aprendizaje mixtos en Educación Superior. RIED – Revista Iberoamericana de Educación a Distancia, Enero de 2008.

Gisbert, M.; Cela-Ranilla, J.M. (2010) “Entornos tecnológicos avanzados como apoyo al proceso de enseñanza-aprendizaje en la universidad”. En Roig Vila, Rosabel; Fiorucci, Massimiliano (coord.) Claves para la investigación en innovación y calidad educativas. La integración de las Tecnologías de la Información y la Comunicación y la Interculturalidad en las aulas. pp. 193 – 206. Ed. Marfil. Alcoy.

http://es.wikipedia.org/wiki/Educaci%C3%B3n_a_distancia [consulta 2012, 1 de octubre]

http://es.wikipedia.org/wiki/Educaci%C3%B3n_online [consulta 2012, 1 de octubre]

http://es.wikipedia.org/wiki/Aprendizaje_electr%C3%B3nico [consulta 2012, 1 de octubre]

http://es.wikipedia.org/wiki/Blended_learning [consulta 2012, 1 de octubre]

<http://es.wikipedia.org/wiki/M-learning> [consulta 2012, 1 de octubre]

<http://www.chedalanformacion.com/Blog/pros-y-contras-de-la-formacion-online/> [consulta 2012, 14 de octubre]

<http://escientame.wordpress.com/2012/03/26/la-crisis-impulsa-a-la-formacion-online/> [consulta 2012, 14 de octubre]

<http://www.chedalanformacion.com/Blog/los-nuevos-caminos-de-la-formacion/> [consulta 2012, 14 de octubre]

<http://www.expansion.com/2012/03/23/empleo/desarrollo-de-carrera/1332519467.html?a=650e2ea7bf3d4c99adb7af9b64deaff5&t=1351144144> [consulta 2012, 14 de octubre]

http://www.emprendedores.es/empresa/noticias/formacion_online [consulta 2012, 14 de octubre]

<http://e-volucion.elnortedecastilla.es/formacion/la-educacion-superior-online-gana-puntos-en-tiempos-de-crisis-17052012.html> [consulta 2012, 14 de octubre]

**LA ETIOLOGÍA DE LA GRAN RECESIÓN Y EL PROBLEMA DE LOS
VALORES**

Antonio García Lizana
Catedrático de Economía Aplicada. Universidad de Málaga
aglizana@uma.es

RESUMEN

Con el propósito de avanzar en un diagnóstico adecuado de la situación actual, que permita abordar de manera sólida su resolución, se analizan la naturaleza, características, etiología y mecanismos de transmisión de la Gran Recesión. Se presta especial atención a la identificación de los cambios axiológicos producidos (tras la importancia que ha sido concedida a la alianza entre codicia y libertad en la génesis de los problemas), insertando el tratamiento de los valores en el análisis económico, teniendo en cuenta las aportaciones de algunos autores, como Ibn Jaldún y Keynes. Se advierte, igualmente, de las peculiaridades de la situación en contraste con la Gran Depresión y con la estanflación de los años 70, en relación con el comportamiento de la oferta y la demanda. Teniendo en cuenta todo lo señalado, las políticas públicas aplicadas y la emergencia de la Generosidad como respuesta a los daños colaterales de la recesión y las políticas de ajuste, se apuntan posibles perspectivas de evolución futura y se señalan las líneas básicas para una actuación que oriente dicha evolución de una manera más conveniente.

PALABRAS CLAVE

Codicia, generosidad, libertad, oferta, demanda.

ABSTRACT

In this paper, it is analyzed the nature, characteristics, etiology and transmission mechanisms of the Great Recession, to improve the diagnostic in order to identify best political answers. It is given particular attention to axiological changes, according to the supposed importance of the greed and the freedom in the genesis of recession. With this propose, the study of ethical values is included into economic analysis, considering some ideas of authors like Ibn Khaldûn and Keynes. Also, it is considered peculiarities of Great Recession compared with Great Depression and seventies' stagflation, in terms of supply and demand. Having in mind previous findings, applied policies, and the emergent Generosity responding to the recession and policies collateral damages, it is pointed tentative future evolution and political action basis to a best alternative way.

KEY WORDS

Greed, generosity, freedom, supply, demand.

1. INTRODUCCIÓN

A medida que pasa el tiempo, la sensación generalizada es la de estar sufriendo una situación que parece no tener fin. Las noticias se suceden, con tintes dramáticos, que hacen volver la mirada hacia aquellos tiempos en los que la Economía era considerada “la Ciencia lúgubre”.

Pero la Ciencia Económica ha tenido capacidad suficiente en ocasiones similares para encontrar la respuesta precisa. Y ahora no debería ser de otro modo. Lo que está ocurriendo tiene solución. Pero dicha solución requiere un diagnóstico que nos ayude a identificar no sólo los síntomas (paro, déficit público, falta de liquidez, inflación o deflación, tasas de crecimiento negativas...), recomendando en consecuencia meros paliativos empiristas descoordinados; sino, además, la naturaleza, características y etiología del problema, de modo que la terapia sea proporcionada y permita erradicarlo.

En este sentido, se ha convertido en lugar común identificar el origen de la Gran Recesión con la codicia; alimentada por la libertad económica, es decir, la falta de regulación y control por el sector público; lo que favoreció decisiones excesivamente imprudentes, arriesgadas y peligrosas; ocultación de información; falsedad en las transacciones; acumulación de desequilibrios en el sector financiero; etc. Por tanto, la recomendación más obvia es rearmar al sector público y apuntalar al sector financiero; aunque se defienda al mismo tiempo, como ha hecho Almunia, “que **la financiación económica no prime sobre los valores humanos**, porque no cabe que se remunere a los que han usado “los incentivos de la codicia” para originar la crisis, porque los ciudadanos ya no lo aceptarán” (Efe, 2010).

Ahora bien. ¿Qué fue lo que originó la codicia? Y si la codicia es una expresión del propio interés, característico del *homo oeconomicus*, ¿qué mecanismos ha podido desencadenar para generar la situación actual? ¿Es realmente responsable la alianza entre codicia y libertad? ¿Cuáles son las características de la situación actual que pueden estar condicionando la recuperación? ¿Sigue la codicia dominando el escenario axiológico o son otros los valores emergentes? Las tres primeras preguntas se refieren al pasado; aunque sus efectos siguen presentes. A ellas se dedica el primer apartado. Las preguntas cuarta y quinta corresponden al momento en que vivimos. De ellas se ocupa

el segundo. Contestar a todas permitirá plantear algunas líneas de actuación consistentes, recogidas en el tercero. Finalmente, se recogen unas breves conclusiones.

2. SOBRE CODICIA Y LIBERTAD

2.1. Las raíces de la codicia.

La codicia está en el origen de la recesión. ¿Pero qué originó a la codicia?

Tal como se presenta, parece, simplemente, que la codicia hubiera aparecido súbitamente, como una desviación de la conducta de determinados sujetos. Aunque no se use, obviamente, tal vocabulario, dichos individuos son considerados, simplemente, unos “pecadores”, que se dejaron arrastrar por sus pasiones, obraron mal y nos hicieron daño; por lo que merecen ser sancionados, según las palabras de Almunia. Dichas inclinaciones son consideradas, por tanto, externas, en su origen, al propio funcionamiento económico, aunque tengan consecuencias sobre éste.

En realidad, nada nuevo, desde que Adam Smith observó que los seres humanos que intervienen en el tráfico mercantil lo hacen movidos, habitualmente, por su interés personal. Son, simplemente, así. Y sus preferencias éticas, un simple dato objetivo que tener en cuenta en el análisis económico, con el propósito de descubrir sus consecuencias.

Carlos Marx invierte, en cambio, los términos. Los valores vendrían explicados desde la economía; y se identifican fundamentalmente con los intereses de clase.

El pensamiento keynesiano, aunque modifica otros aspectos del pensamiento clásico, mantiene, a corto plazo, el carácter externo de los valores, analizando sus consecuencias económicas. Mantiene, igualmente, la motivación de los propios intereses. Pero Keynes [1936] (1983) no descarta interpretaciones más matizadas, admitiendo valores alternativos al presentar los principales motivos que llevan a los individuos a reducir o incrementar la proporción de sus rentas destinada al consumo, para él una cuestión clave en la explicación de la dinámica económica (cap. 9). Así señala ocho motivos que llevan a refrenar el gasto, enfrentándolos con otros que inducen a consumir. Por un lado, los motivos de Precaución, Previsión, Cálculo, Mejora, Independencia, Empresa, Orgullo (de legar una fortuna) y Avaricia; y por el contrario, los de Disfrute (Placer),

Imprudencia, Generosidad, Error de cálculo, Ostentación y Despilfarro (o Lujos Excesivos) (*Extravagance*). Pero, además, Keynes señala que también las corporaciones públicas y las empresas toman sus decisiones de acuerdo con otros cuatro motivos: Empresa (inversión), Liquidez, Mejoramiento y Prudencia financiera. Aunque entiende que la influencia de los diferentes motivos variará enormemente, dependiendo de las instituciones¹ y organización de la sociedad económica, que se relacionan, a su vez, con los hábitos formados por la raza, educación, convenciones sociales, religión y moralidad vigente; la esperanza presente y las experiencias pasadas; la dimensión del equipo capital y la tecnología incorporada, la distribución de la riqueza y el nivel de vida. Así, si cambian alguna de las circunstancias señaladas, se verá afectada la valoración de las familias sobre su bienestar y, por tanto, sus decisiones de acumulación y endeudamiento y sus hábitos de consumo, modificándose los usos de la sociedad². Entendiendo que dichas circunstancias no suelen variar a corto plazo, no profundizó más, preocupado por los problemas inmediatos.

Sin embargo, a largo plazo es muy probable que tales cambios se produzcan, modificando los patrones de consumo de la sociedad. En este sentido es interesante observar que, efectivamente, en un contexto de crecimiento de la renta nacional a largo plazo se ha podido observar el aumento de la propensión media a consumir; interpretado precipitadamente por algunos como una negación de las ideas de Keynes, sin advertir su matización sobre el paso del tiempo (v. Brady y Friedman, 1947; Gordon 1981, p. 395-397). En lo que a nuestro estudio respecta, en los años que precedieron a 2007, caracterizados por la prosperidad y la abundancia, se alteraron significativamente algunas de las condiciones consideradas por Keynes, modificándose, en consecuencia, la valoración del propio bienestar y los usos sociales. Modelo de conducta que Ibn Jaldún al-Hadramí (1332-1406) ya advirtió como característico de épocas semejantes³,

¹ *Institutions*, en inglés, hace referencia también a las costumbres.

² En la medida en que Keynes alude a la psicología de los individuos o a las instituciones para explicar las pautas de comportamiento, no pueden olvidarse los desarrollos más profundos realizados con posterioridad por la Economía del Comportamiento, la Economía Institucionalista, o la Nueva Economía Institucional.

³ Ibn Jaldún analizó, también, el camino hacia la prosperidad, en el que intervienen las actividades privada (vinculada con la iniciativa personal, la división de trabajo, la competencia, el avance tecnológico o desarrollo de las artes en el lenguaje de la época, etc.) y pública (entre otras razones, porque el gasto

deduciéndolo racionalmente de su conocimiento de la naturaleza humana, y contrastándolo con la información histórica sobre diversas naciones e imperios: “Un pueblo que se halla en la abundancia se entrega naturalmente a todos los usos de la vida urbana y prontamente se conforma a ellos. Ahora bien, en ese ambiente de la existencia, la civilización consiste, como ya sabemos, en la introducción de cuanto género del lujo, en el esmero por lo mejor y en la aplicación al cultivar las diversas artes: como, por ejemplo, el arte culinario, que se ha ingeniado para el refinamiento de la cocina, el arte del vestir, de la construcción, de los tapices, del moblaje, del menaje y demás primores que constituyen el conjunto de una elegante residencia... Cuando se ha llevado hasta el último límite..., uno cede a la seducción de las pasiones, y los hábitos del lujo comunican al alma una variedad de impresiones que le impiden mantenerse en la vía de la religión y alteran su tranquilidad en este mundo”. Con el resultado de “gastar demasiado, saliendo de los límites de la moderación y cayendo en el despilfarro”, pues “se encuentran sometidos a sus costumbres del lujo”. Éstas imponen tantas obligaciones materiales que su satisfacción sobrepasa las posibilidades de unos ingresos ordinarios. Pero el deterioro moral puesto en marcha por tales hábitos va en incremento. Por tanto, la depravación acaba multiplicándose en tales individuos, inclinándolos a la artimaña y a toda suerte de medios, lícitos e ilícitos, para conseguir recursos (ver Ibn Jaldún [1382] (1977), p. 657-661).

Analizando el texto anterior, se observan dos partes diferenciadas. La primera hace referencia a una expansión patológica del consumo, que requiere cada vez un mayor volumen de ingresos para atenderlo; la segunda, a la relajación moral producida en tal contexto, que anima a recurrir a medios dudosos o ilícitos para conseguir recursos en abundancia. La codicia, en definitiva.

En el texto se pueden detectar algunos de los conceptos manejados por Keynes en relación con las modificaciones a largo plazo de la propensión a consumir. Así, la mejora del *nivel de vida* y la modificación de las *convenciones sociales* sobre las necesidades que deben ser satisfechas; el aumento de *dimensión del equipo de capital* y

público, dado su gran volumen, se convierte en el principal motor de la economía). Las autoridades mejorarán, en cambio, la recaudación fiscal, sin necesidad de aumentar los impuestos.

las nuevas *tecnologías incorporadas* que permiten una oferta creciente y refinada de bienes y servicios con los que atender aquellas necesidades; la influencia de la *religión* y la *moralidad vigente*; la *distribución de la riqueza* forzada por los manejos de ciertos individuos; la modificación de los *hábitos* de la población, como consecuencia; los cambios sufridos por las *instituciones* y la *organización de la sociedad económica* (en los perfiles señalados de la oferta y la demanda; en la “artimaña” y “toda suerte de medios...” para conseguir recursos, etc.); y, por supuesto, la importancia adquirida por los *motivos de Placer, Ostentación y Despilfarro*; pero, también, *Imprudencia y Error de Cálculo* (“gastar demasiado, saliendo de los límites de la moderación”, sobrepasando las posibilidades de unos ingresos ordinarios).

No aparecen con la misma claridad las *experiencias pasadas* y la *esperanza presente*, aunque caben deducirlas: el ambiente de abundancia hace que ambas sean muy favorables para incentivar el consumo y confiar en lograr recursos indefinidamente.

Sin entrar en detalles, pueden rastrearse esos cambios de circunstancias en el proceso seguido por la economía actual, en relación con el consumo, los nuevos usos financieros, la acumulación de activos y su incremento de valor, la globalización, la burbuja inmobiliaria, etc. (ver, p. ej., Frank, Levine y Dijk, 2010; Rajan, 2005 ; Reinhart y Rogoff, 2008; etc.)

2.2. ¿Qué mecanismos ha podido desencadenar la codicia para generar una situación como la actual?

Según Ibn Jaldún, los individuos se encuentran sometidos de tal modo a sus costumbres del lujo, que consumen cuanto ganan, dejándose arrastrar a la pobreza y la miseria. Cuando por tal motivo el número de compradores se reduce, el comercio languidece y la prosperidad decae.

Pero el deterioro moral junto con el afán de ganancias, estimulados por los referidos hábitos, favorecen la corrupción, de tal modo que “la depravación se multiplica... y la inclinación a la artimaña y a toda especie de medios, lícitos e ilícitos... El alma se aparta (de la virtud) para reflexionar sobre estas materias, para dejarse absorber en su estudio y combinar astucias mediante las cuales pudiera realizar sus designios; por eso se les ve a esos hombres entregarse descaradamente a la mentira, al engaño, a la trapacería, al

hurto, al perjurio y al fraude en la venta de sus mercancías... Se advierte también que esas gentes son las más hábiles en el empleo del dolo y la simulación, con el objeto de sustraerse a la coerción, cuando están amagados por el brazo de la justicia...

Cuando esta calaña de gente se propaga... es un signo inequívoco con que Dios anuncia la ruina y la caída de esa nación.” (Ver Ibn Jaldún [1382] (1977), pp. 658-659).

Tales comportamientos desaniman la producción, favorecen el aumento de precios y la inestabilidad económica, generan desconfianza, socavan la cohesión social, etc.

2.3. ¿Es la alianza entre codicia y libertad la responsable?

En el modelo clásico, la búsqueda del interés individual producía consecuencias positivas, si se garantizaba un régimen de libertad con la menor intervención pública. Para Keynes, durante la Gran Depresión, el problema se encontraba en la incapacidad de los agentes económicos movidos, precisamente, por sus intereses, para alcanzar los mejores resultados individuales y colectivos; de tal modo que la recuperación exigía la intervención del sector público, por entenderlo despojado de tales inclinaciones y actuar orientado por el interés general (además de su gran capacidad de endeudamiento y gasto). Sin embargo, las dificultades sobrevenidas a partir de la crisis de 1973, tras la década dorada del keynesianismo, así como la incapacidad del sector público para encontrar una solución, le hicieron perder la confianza, ya cuestionada por la corriente neoclásica. De ahí la nueva orientación de la política económica, bajo los dictados del neoliberalismo, recomendando la no intervención, la desregulación y el libre funcionamiento del mercado. Tanto es así que, tras 2007, se ha responsabilizado a la alianza de la codicia con la libertad (la no intervención) de la situación sobrevenida. La falta de regulación y control dejó el campo libre para que individuos depravados (utilizando las palabras de Ibn Jaldún), contagiados por la codicia, diseñaran y aplicaran toda especie de artimañas, astucias y medios lícitos e ilícitos para lucrarse. Si de aquí se deduce de nuevo la oportunidad de una mayor presencia pública, la dificultad, sin embargo, reside ahora en que el propio sector público se ha convertido en parte del problema, por su elevado endeudamiento, débil capacidad de maniobra y sometimiento a los mercados.

Es obvio que las dificultades económicas condicionan tal situación, al reducir la recaudación fiscal y presionar sobre el gasto público para atender las prestaciones sociales. Pero existen, también, responsabilidades propias de los gestores públicos, participando, durante los años de euforia, del comportamiento colectivo, dejándose llevar por inclinaciones similares y adoptando decisiones temerarias de gasto y endeudamiento, muy lejos de los motivos keynesianos de Empresa, Liquidez, Mejoramiento y Prudencia financiera. Lo cual, ya se predecía en el modelo de Ibn Jaldún. Ceder a la tentación de aumentar los impuestos para aliviar dificultades tiene, en dicho modelo, dos consecuencias que agravan aún más la situación: contribuir a la carestía general y desanimar la actividad productiva (por lo que la recaudación fiscal tampoco se ve aumentada). Las dificultades del sector público le llevan, paulatinamente, a soluciones autoritarias y fuertemente intervencionistas. Pero ello no hace sino deteriorar aún más su credibilidad y legitimidad; agravar los problemas económicos y perjudicar la cohesión social y territorial.

3. LA SITUACIÓN ACTUAL

3.1. Las características de la situación actual.

Afrontamos una situación que recuerda, por sus efectos sobre la actividad económica y el empleo y su prolongación en el tiempo, las vividas tras las crisis de 1929 y 1973. Pero hay, no obstante, diferencias muy significativas, si nos atenemos a los síntomas (ver, p. ej., Eichengreen y O'Rourke, 2009 y 2010). Aunque nos interesa llamar la atención sobre algo frecuentemente desapercibido (también por los autores citados): el comportamiento de los precios, muy diferente en los tres casos. La Gran Depresión se caracterizó por la simultaneidad entre el paro y la deflación; en los años que siguieron a la crisis de 1973 coexistieron paro e inflación (estanflación); mientras que en la Gran Recesión, junto al paro persistente, padecemos un comportamiento cambiante de los precios, que pasan de una situación inflacionaria a otra deflacionaria, que en unos meses vuelve a cambiar, presentando durante un tiempo perfiles estables, para crecer de nuevo, aunque sin dispararse excesivamente...

Si el comportamiento de los años 30 fue atribuido a dificultades en el lado de la demanda, y la estanflación de los 70 a problemas en el lado de la oferta, la situación actual sólo cabe explicarla por existir problemas en ambos lados, sin que las intervenciones públicas lo tengan en cuenta, agravando aún más los problemas con

soluciones incorrectas. Como ocurrió, por ej., a mediados de 2008, cuando diversos bancos centrales y autoridades nacionales adoptaron medidas aptas para controlar una inflación de demanda; pero no la estanflación que en aquellos momentos estaba siendo vivida (ver García Lizana, 2010).

De todas formas, hay que admitir la existencia de comportamientos diferentes ante la recesión, según las características y condiciones de los países afectados. Una atención detenida podría ayudarnos a percibir que, en igualdad de otras circunstancias, los impactos más graves de la misma y las mayores dificultades para afrontarla se están encontrando donde existen mayores tasas de riesgo de pobreza, como España, Portugal o Grecia (ver Fernández, García y Martín, 2012). Desde un punto de vista teórico parece razonable. Mayores tasas de pobreza agravan los problemas tanto de demanda (la propensión agregada a consumir es menor), como de la oferta (al verse afectado el capital humano, la productividad, etc.). (Ver, p. ej., Myrdal, 1971).

Los aumentos de las tasas de pobreza, consecuencia de la recesión y de las políticas de ajuste, no sólo estarían poniendo de relieve la existencia de daños colaterales, sino debilitando aún más la parte más débil de la estructura social, limitando la capacidad de recuperación de las economías afectadas⁴.

3.2. Los cambios axiológicos.

Tras cinco años de dificultades económicas, el escenario ético ha cambiado. Frente al despilfarro y la codicia, se predica austeridad. Y ello, en detrimento tanto de la libertad como de la igualdad: los poderes públicos intentan asumir nuevas competencias, realizando reformas, imponiendo controles, interviniendo en la vida de la gente y de las corporaciones; subiendo impuestos, recortando elementos de protección social,

⁴ Bauman (2011) lo describe mediante una imagen expresiva: “Un puente no colapsa cuando la carga que sostiene supera la fuerza promedio de sus tramos; el puente colapsa mucho antes, cuando el peso de la carga sobrepasa la capacidad portante de *uno* de sus tramos: el *más débil*. La “capacidad de carga promedio” de las pilas y los estribos es una ficción estadística que tiene escaso o nulo impacto en la utilidad del puente... No importa cuánta fuerza tienen en general los tramos, las pilas y los estribos: el tramo más débil es el que decide el destino del puente entero... Cuando se trata de analizar la sociedad, en general se da por sentado, aunque sin razón, que la calidad del todo puede y debe medirse por la calidad promedio de sus partes; y que si alguna de estas partes se halla muy por debajo del promedio, los perjuicios que pueda sufrir no afectará a la calidad, la viabilidad y la capacidad operativa del todo” (p.9-10).

reduciendo salarios, etc. Como, por otra parte (y salvando las lógicas distancias del tiempo y las circunstancias concretas) el modelo de Ibn Jaldún predecía.

Se ha instalado, por otra parte, una profunda aversión al riesgo, que lleva a protegerse ante cualquier atisbo de dificultades anejas a la concesión de crédito o a la compra de deuda pública. ¿Recuperación de la Prudencia Financiera, hipertrofia patológica de la misma, o codicia acomodada a los nuevos tiempos? Simultáneamente, desde los poderes públicos se busca proteger a las instituciones de crédito, centrando la atención en sus dificultades inmediatas. A pesar de Almunia, la subordinación de la sensibilidad humana a los intereses financieros parece palpable.

Entre los responsables políticos se refuerza, ácidamente, la confrontación partidista; tomando brío las opciones secesionistas. En el conjunto de la sociedad, la frustración se traduce en indignación, ira, desánimo, desconfianza; multiplicándose las tensiones. Estimuladas, además, por las políticas adoptadas, sus costes sociales y su falta de credibilidad.

Ahora bien, en el contexto de la Gran Recesión estamos asistiendo, además, a un fenómeno distinto que está ayudando a mitigar sus efectos: numerosas iniciativas, fuera del Estado y del mercado, apoyando a los excluidos, impulsadas por un valor diferente, llámese solidaridad, opción preferencial por los pobres, o, en la terminología de Keynes, Generosidad (ver García Lizana, 2012).

4. PERSPECTIVAS FUTURAS Y PROPUESTAS DE ACTUACIÓN

4.1. Perspectivas futuras

De acuerdo con Ibn Jaldún, la recuperación de una situación gravemente deteriorada es difícil; a menos que se renueve la clase dirigente, devolviendo la confianza, el sentimiento de unidad, la cohesión social y la moralidad, reanudándose el camino de la prosperidad al permitir que los mecanismos económicos desplieguen toda su potencialidad. Si no se consigue, el deterioro de la cohesión social y la debilidad del

Estado⁵ podrían estimular la fragmentación territorial. O la intervención de poderes externos, sustituyendo al poder autóctono... Sin descartar el estancamiento económico o la involución. La ventaja de la sociedad occidental es la existencia de un sistema democrático que permite la renovación de las élites sin recurrir a la violencia; como solía ocurrir en las sociedades analizadas por Ibn Jaldún, y que ha tenido su expresión más reciente en la convulsa Primavera Árabe (ver Ben Moussa, 2012). Pero si toda la clase política responde a patrones similares, no es de extrañar la desconfianza ciudadana y el mantenimiento de la situación. Máxime, si se continúan adoptando políticas empiristas para afrontar problemas puntuales de forma aislada, sin tener en cuenta las conexiones internas del funcionamiento económico y un diagnóstico global acertado. Impuestos y recortes afectan negativamente a ambos lados (oferta y demanda), por lo que será difícil recuperar la senda del crecimiento y reducir el déficit público.

Afortunadamente, el motivo Generosidad está resultando muy práctico para mitigar, al menos, algunos de los efectos más perniciosos de la situación. Aun cuando no siempre sea el caso, hay en la mayoría de las ocasiones una opción religiosa vinculada. Algo que Ibn Jaldún contempló, entendiendo que la fe religiosa podía ser la mejor garantía para superar el deterioro, al predisponer el ánimo para la solidaridad, la honradez y la justicia (ver García Lizana, 2006). Pero tales opciones quedan muy lejos de nuestros planteamientos económicos, en los que la racionalidad es atribuida en exclusiva a la búsqueda del interés personal. De todos modos, no debería olvidarse que la Generosidad es uno de los motivos que favorecen el consumo, algo muy interesante cuando hay problemas de demanda; además, afecta al lado de la oferta, impulsando la producción de determinados bienes y servicios aunque no existan expectativas de beneficio y con menores costes. Y refuerza la cohesión social, reduce las tasas de pobreza, etc.

4.2. Algunas líneas de actuación

De acuerdo con lo visto anteriormente, conviene recapitular el diagnóstico que ha sido realizado, centrándonos en la situación actual, aunque sin perder de vista cómo se ha llegado hasta aquí. En este sentido, conviene señalar:

⁵ Resulta curiosa en este sentido la frase de Otegui, recogida en la prensa del día 15 de octubre, invocando la debilidad actual del Estado como un estímulo para la secesión.

- a) Una situación caracterizada por problemas tanto en el lado de la oferta como de la demanda, que deben ser solucionados simultáneamente.
- b) Condicionada por la existencia de importantes segmentos de la población por debajo de la línea de pobreza.
- c) Con serias debilidades tanto en el sector público como en el privado para poder superar la situación.
- d) Confrontada con la coexistencia de valores alternativos, que influyen de forma diferente sobre la dinámica social y económica; estando condicionados por las circunstancias económicas o determinados por las convicciones de los sujetos.
- e) Con una elevada sensibilidad a las actuaciones no adecuadas del sector público, que pueden empeorar la situación.

Por tanto, deberían adoptarse las siguientes líneas básicas de actuación:

- 1. Una política integrada que actuara sobre ambos lados de la oferta y la demanda.
- 2. Afrontar la lucha contra la pobreza atendiendo a sus relaciones con la salida de la Gran Recesión.
- 3. Potenciar la presencia del tercer sector, integrándolo en la dinámica colectiva, modificando la estructura tradicional de la economía mixta (estado + mercado), incorporando un nuevo sumando (estado + mercado + voluntariado).
- 4. Tener en cuenta en la acción política la coexistencia de diferentes motivaciones en el ámbito económico, frente al modelo unidimensional del ser humano impulsado por el propio interés y el afán de lucro, tratando de potenciar o desanimar los diferentes valores, en función de su particular incidencia sobre el proceso económico.

5. CONCLUSIONES

1. La Gran Depresión de los 30 y la estanflación de los 70 y 80 estuvieron caracterizadas respectivamente por dificultades en el lado de la demanda y en el lado de la oferta. La actual situación presenta dificultades simultáneas en ambos lados.
2. Las políticas adoptadas y la existencia de dificultades en el sector público y en el mercado, especialmente en presencia de altas tasas de pobreza, condicionan negativamente la evolución económica.
3. Valores y comportamiento económico se influyen recíprocamente, obteniéndose resultados muy diferentes según los valores implicados.
4. Por tanto, se necesitan actuaciones coordinadas que atiendan todos los aspectos señalados, incorporando, además, un tercer elemento (el sector no lucrativo) en nuestro modelo de economía mixta.

BIBLIOGRAFÍA

- BAUMAN, Z. (2011): *Daños colaterales*. F. C. E., México D. F.
- BEN MOUSSA, N. (2012): *La Primavera Árabe y el Modelo Cíclico de Ibn Jaldún. El caso de la Yamahiriyya Libia*. En: <http://www.mastercooperacionuma.es/tesis.php>, 10 sept. [Consulta 24/10/12].
- BRADY, D.S. y FRIEDMAN, R.D. (1947): “Savings and the Income Distribution”. *Studies in Income and Wealth*, 10, 247-265.
- EFE (2010): “Almunia aboga por emplear la crisis para hacer reformas estructurales que impulsen el crecimiento”. En: <http://www.rtve.es/noticias/20100621/almunia-aboga-emplear-crisis-para-hacer-reformas-estructurales-impulsen-crecimiento/336530.shtml>, 21 jun. [Consulta 11/10/2012].
- EICHENGREEN, B. y O’ROURKE, K. (2009): *A tale of two depressions*. En <http://www.voxeu.org/>; 6 de abril. Actualizaciones: 4 jun. y 6 abril. [Consulta 20/06/2012].
- EICHENGREEN, B. y O’ROURKE, K. (2010): *What do the new data tell us?* Tercera actualización de *A tale of two depressions* En <http://www.voxeu.org/>; 8 marzo. [Consulta 20/06/2012].
- FERNÁNDEZ, A.; GARCÍA, A. y MARTÍN, G. (2012): “Pobreza y recesión en la zona Euro”, *Revista de Economía Mundial* (en prensa).
- FRANK, R. H.; LEVINE, A. S. y DIJK, O. (2010): “Expenditure Cascades”. En <http://ssrn.com/abstract=1690612>. [Consulta 20/06/2012].
- GARCÍA LIZANA, A. (2006): “Los ciclos económicos: prosperidad, depresión, recuperación”. En Viguera, M.J. (coord.): *Ibn Jaldún. El Mediterráneo en el siglo XIV. Auge y declive de los imperios. Estudios*. Fundación José Manuel Lara y Fundación El Legado Andalusí.
- GARCÍA LIZANA, A. (2010): “Oferta y demanda y el ciclo económico: una interpretación de la situación económica actual”, *Estudios de Economía Aplicada*, 28-3, 671-686.
- GARCÍA LIZANA, A. (2012): “Los valores de la gran recesión”, *Documentación Social*, 164, 85-101.

- GONZÁLEZ FABRE, S.I., R. (2012): “Ética de la crisis global”. En <http://www.libertadbalea.com/?p=220602>; 3 mayo. [Consulta 11/10/2012].
- GORDON, R.J. (1981): *Macroeconomics*. Little, Brown and Co., Boston y Toronto.
- GERTLER, M. y otros (2010): Financial Crisis, Bank Risk Exposure and Government Financial Policy. En: <http://www.hec.unil.ch/cocuments/seminars/deep/312.pdf>. [Consulta 20/06/2012].
- IBN JALDÚN, A. Z. A. [1382] (1977): *Introducción a la Historia Universal*. F. C. E., México.
- KEYNES, J. M. [1936] (1983): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan y Cambridge U. P., Cambridge.
- MARTÍN REYES, G., GARCÍA LIZANA, A. y FERNÁNDEZ MORALES, A. (1995): “Poverty and development: An Econometric Approach”, *Research on Economic Inequality*, 6, 365-377.
- MONZÓN, J. L. (Coord.) (2008): “Economía Social: El tercer sector en un nuevo escenario”. *Estudios de Economía Aplicada*, 26-1.
- MYRDAL, G. (1971): *The challenge of world poverty*, Penguin, Harmondsworth.
- RAJAN, R. G. (2005): “Has Financial Development Made the World Riskier?” NBER Workin Paper 11728, Cambridge, MA. En <http://www.nber.org/papers/w11728>. [Consulta 20/06/2012].
- REINHART, C. y ROGOFF, K. S. (2008): “Is the 2007 U.S. Sub-Prime Financial Crisis So Different? An International Historical Comparison”. *American Economic Review*, 98, 339-344.

EL MILAGRO SE LLAMA REDES SOCIALES

Daniel García-Moreno Rodríguez
Responsable de Reputación Online. Universidad Católica de Ávila
daniel.garcia-moreno@ucavila.es

RESUMEN

Las Redes Sociales y Web 2.0 no son tan solo un modo de comunicación y entretenimiento. Gracias a su poder viral y a su fuerte influencia en el consumidor, nos ofrecen un escaparate de millones de compradores que cada día se alimentan de ofertas, anuncios y opiniones sobre productos y servicios.

En tiempos de crisis, en los que la comunicación y la publicidad formal resultan inefectivas, nos topamos con un nicho de mercado hambriento de experiencias que compartir. Si aprendemos su lenguaje y hacemos uso de sus herramientas, nuestro mensaje llegará tan lejos como nos queramos proponer. ¡Y a coste cero!

Facebook, Twitter, Tuenti, Google +, LinkedIn, Xing... Diferentes interfaces con diferentes públicos, pero todos ellos con algo en común: clientes potenciales.

Y es que gracias a las Redes Sociales, todos podemos ser Coca Cola o Nike. Incluso en algunos aspectos podemos ser más importantes que ellos.

PALABRAS CLAVE

Redes Sociales, Web 2.0, Facebook, Twitter, Google +.

SUMMARY

Social Media and Web 2.0 are not just a mode of communication and entertainment. Thanks to the viral power and its strong influence on the consumer, we offer a showcase of millions of shoppers every day feeding on deals, announcements and reviews of products and services.

In times of crisis, in which communication and formal advertising are ineffective, we ran into a hungry niche experiences to share. If we learn their language and make use of their tools, our message will reach as far as we want to propose. And at no cost!

Facebook, Twitter, Myspace, Google +, LinkedIn, Xing ... Different interfaces with different audiences, but they all have one thing in common leads.

And thanks to social media, we can all be Coca Cola or Nike. Even in some ways can be more important than them.

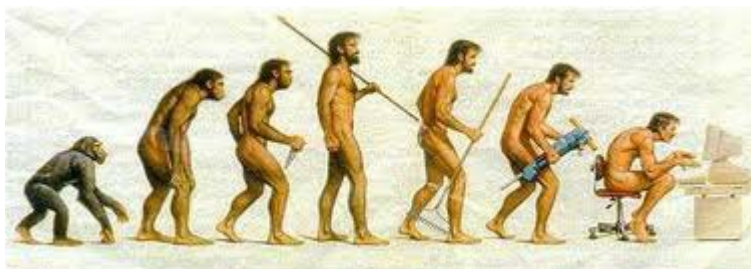
KEYWORDS

Social Networks, Web 2.0, Facebook, Twitter, Google +.

Casi cinco millones de parados y subiendo. Negocios que cierran. La amenaza del ERE. Un déficit público que bate récords históricos. El bombardeo de malas noticias es constante desde hace meses. Pero no todo son nubarrones. Aparece algún claro si uno se para un rato a pensar. Muchas de las más importantes empresas han nacido en tiempos de recesión. El medio ambiente agradece el descenso de la producción. Bajan los divorcios y crecen las reconciliaciones. Sube la natalidad. Las rebajas duran todo el año. Les ofrecemos una ración de optimismo: las empresas pueden atisbar resquicios de luz en estos días oscuros gracias a pequeños grandes pasos que nos permitirán ganarnos un trocito del mayor mercado de la historia: internet, cuyas principales herramientas de difusión son las muy desconocidas Redes Sociales.

Y digo desconocidas, porque a pesar del enorme número de suscriptores con los que cuentan (más adelante hablaremos de cifras), solo son unos pocos los usuarios que conocen el importante abanico de posibilidades que nos ofrecen, siempre y cuando sepamos dónde están y cómo se usan.

Hay quien lo relaciona con un milagro o con un fenómeno. Yo lo definiría más bien como la gran revolución del ser humano ante la crisis. Porque solo en las Redes Sociales encontramos un mercado de miles de millones de clientes, a los que acceder a coste 0, a los que hacer parte de nuestra empresa al mismo tiempo que ellos nos integran cómo uno más de la familia; una unión tan estrecha que parece retornar a la época en la que el tendero era el amigo de confianza de cada uno de los clientes. Desde luego, las Redes Sociales son el arma más letal y económica de la que puede disponer una empresa para luchar contra ese monstruo llamado crisis.



¿Qué son las Redes Sociales?

Las Redes Sociales son estructuras sociales compuestas de grupos de personas, las cuales están conectadas por uno o varios tipos de relaciones, tales como amistad, parentesco, intereses comunes o que comparten conocimientos, e ideas de libre expresión.

Uno de sus principales virtudes reside en su 'facilidad de contagio', representada por la teoría de los seis grados de separación. Esta hipótesis intenta probar que cualquiera en la Tierra puede estar conectado a cualquier otra persona del planeta a través de una cadena de conocidos que no tiene más de cinco intermediarios (conectando a ambas personas con sólo seis enlaces), algo que se ve representado en la popular frase "el mundo es un pañuelo". La teoría fue inicialmente propuesta en 1930 por el escritor húngaro Frigyes Karinthy en un cuento llamado *Chains*. El concepto está basado en la idea de que el número de conocidos crece exponencialmente con el número de enlaces en la cadena, y sólo un pequeño número de enlaces son necesarios para que el conjunto de conocidos se convierta en la población humana entera.

Según esta teoría, cada persona conoce de media, entre amigos, familiares y compañeros de trabajo o escuela, a unas 100 personas. Si cada uno de esos amigos o conocidos cercanos se relaciona con otras 100 personas, cualquier individuo puede pasar un recado a 10.000 personas más tan sólo pidiendo a un amigo que pase el mensaje a sus amigos.

Estos 10.000 individuos serían contactos de segundo nivel, que un individuo no conoce pero que puede conocer fácilmente pidiendo a sus amigos y familiares que se los presenten, y a los que se suele recurrir para ocupar un puesto de trabajo o realizar una compra. Cuando preguntamos a alguien, por ejemplo, si conoce una secretaria interesada en trabajar estamos tirando de estas Redes Sociales informales que hacen funcionar nuestra sociedad.

Si esos 10.000 conocen a otros 100, la red ya se ampliaría a 1.000.000 de personas conectadas en un tercer nivel, a 100.000.000 en un cuarto nivel, a 10.000.000.000 en un quinto nivel y a 1.000.000.000.000 en un sexto nivel. En seis pasos, y con las tecnologías disponibles, se podría enviar un mensaje a cualquier individuo del planeta.

Por ejemplo, imaginemos un trabajador de una universidad cualquiera. Este trabajador conoce a un profesor; dicho profesor conoce al gerente de la universidad y éste a un ministro de Gobierno actual; el ministro conoce al embajador de un gran país y esta persona conoce al presidente de los Estados Unidos. En unos pocos enlaces se ha conseguido ligar un trabajador de una universidad con Barack Obama.

Evidentemente cuantos más pasos haya que dar, más lejana será la conexión entre dos individuos y más difícil la comunicación. Internet, sin embargo, ha eliminado algunas de esas barreras creando verdaderas Redes Sociales mundiales, especialmente en segmentos concretos de profesionales, empresas, etc.

Estamos viviendo una época en la que la creatividad, el optimismo, y la curiosidad por aprender constantemente son llaves que abren puertas que parecen selladas a cal y canto. El universo 2.0 nos obliga a no solo ser creativos, sino a innovar hasta encontrar los nuevos caminos que nos lleven directamente al cliente.

Y todo esto de forma democrática y económica.

- Democrática, porque en la mayor parte de los casos todos parten con las mismas oportunidades y con iguales instrumentos para crecer en la red. En las RRSS (quizás facebook suponga la principal excepción) todos podemos ser Coca Cola o Nike. No hay poderosos ni mandamases (aunque desde luego, las grandes marcas cuentan con ‘pequeñas ventajas’, eso es innegable).
- Económica: un buen Plan de Reputación Online puede contar con decenas de actuaciones sin gasto económico. La mayor inversión a realizar será de tiempo, ya que las Redes Sociales nos ofrecen una forma de promoción de gran potencial, pero de progresión no apta para impacientes (solo se pueden esperar resultados importantes a medio-largo plazo).

-
Hay una nueva generación, de nada sirve negarlo. Chicos y chicas, hombres y mujeres que han nacido con un ordenador debajo del brazo, y cuya habilidad comunicacional se basa en el @ y en el .com. Un conjunto gigante de clientes potenciales a los que llegar, pero para lo que es imperativo conocer y manejar su mismo idioma, el idioma de las redes 2.0.

Les invito a subirse al carro del cambio cultural, porque lo que no está en las Redes Sociales, no existe. Y si algo nos puede ayudar a salir de la actual recesión, eso es hacernos lo más visibles posible.

Tipos de Redes Sociales

FACEBOOK

Facebook es el dinosaurio de las Redes Sociales, tanto por su tamaño como por su posible extinción (o en todo caso evolución). Originalmente era un sitio para estudiantes de la Universidad de Harvard, en el que poner en común apuntes y concertar citas. Pero con el tiempo pasó a convertirse en la bandera que enarboló el cambio social gracias a su potente segmentación y a su sencilla interface, patrón de otras muchas redes sociales que han querido cobijarse en su gran sombra.

Es la red más grande del mundo con, aproximadamente, el 70% de usuarios fuera de Estados Unidos. En su base de datos encuentran respuesta usuarios que en la mayor parte de las veces busca algo para adquirir o sobre lo que informarse, y lo hacen divirtiéndose con sus diferentes aplicaciones: juegos, fotos, vídeos, notas, encuestas, chats...

A pesar de que las últimas encuestas hacen prever que Facebook ha tocado techo, no podemos ni debemos negar que esta red nos ofrece enormes ventajas, ya que multiplica nuestra visibilidad, mejora los rankings en los buscadores e interactúa con los fans en tiempo real. Rutinas, todas ellas, válidas para la gran empresa, las PYMES, el negocio unipersonal o el bloguero part-time.

Facebook pone a disposición de las empresas la posibilidad de crear páginas de empresa o de marca y otra serie de utilidades para gestionar la presencia profesional social, gracias a:

- La audiencia: Facebook cuenta con un grueso de seguidores inalcanzable (de momento) por las otras RRSS, apoyado por el tiempo de uso, cercano a los 30 minutos.

- La demografía: en los últimos años ha aumentado el rango demográfico de usuarios, con altos niveles en todos los segmentos de edades, especialmente en el intervalo que va desde los 34 hasta los 50 años.
- La capacidad de conversación: las marcas y las empresas que participan en Facebook están obligadas a conversar, a utilizar como instrumento la conversación y la relación se produce con usuarios. En este entorno las reglas las marcan los usuarios, las personas, que no están dispuestos a escuchar el canto tradicional publicitario. Frescura y relaciones honestas.
- Su mensaje y utilidad: Facebook provee de las herramientas necesarias para que las empresas puedan crear fácilmente un entorno comunicativo donde interactuar con sus usuarios y medir sus resultados. No existe el freno operativo de tener que construir un foro web, por ejemplo.
- Mejoras en la búsqueda orgánica de nuestra marca, producto o web.

Ejemplos de éxito:

- BMW realizó en Facebook una creativa campaña para su Serie 1, un concurso para pintar con graffiti uno de sus modelos; es decir, invitaba a los jóvenes a expresarse libremente mediante la creación de dibujos murales que podían compartir y pedir su apoyo para ganar como el mejor diseño. Se crearon casi diez mil ilustraciones y se emitieron más de quinientos mil votos.
- “Whopper Sacrifice” fue una de las campañas lanzadas en el 2009 y más recordadas en Facebook. La idea era muy sencilla, para ganarse gratis una hamburguesa de Burger King había que eliminar a diez amigos de nuestros perfiles de Facebook. La campaña de Burger King fue un éxito, aunque sólo duró unos pocos días pues fue censurada por Facebook por ir en contra de su naturaleza de unir amigos. Aún así, más de doscientas mil personas fueron “sacrificadas” a cambio de un vale por una hamburguesa.
- Otra campaña de 2010, que usaba además de Facebook, una cuenta en Twitter y otra en YouTube para el personaje del muñeco Ken, fue la que planificó la juguetería Mattel para el relanzamiento a lo grande de la pareja, Barbie y Ken. En esta campaña, el personaje de Ken recurría a las Redes Sociales para contar sus intentos de reconquistar a Barbie. Los usuarios podían seguir sus progresos, interactuar y votar por el mejor desenlace de la historia.

TWITTER

Twitter es la red social más rápida e intuitiva de las que disponemos hoy en día. Permite a los usuarios escribir pequeños textos (de hasta 140 caracteres) que pueden ser leídos por cualquiera que tenga acceso a su timeline.

Cada usuario puede decidir leer desde su perfil los textos de otra persona o grupo de personas, teniendo siempre disponible lo que otros han escrito recientemente. De esta forma un usuario A puede decidir “seguir” a los usuarios B, C y D, recibiendo los textos que escriben sin tener que acceder a la página de cada uno de ellos.

Cada vez son más las empresas que se suben al carro de Twitter para promocionar sus servicios y actividades. Parte del protagonismo del que ahora goza esta red se debe al elevado número de 'famosos' que han usado la red social del pajarito como principal portavoz de sus vivencias, problemas, etc.

Lo que es innegable es el prometedor futuro de twitter, muy posiblemente el nuevo gigante de las redes a mediados de 2013 (salvo que otros lo impidan). Por lo que no introducirse ahora, supondría un error en el futuro...

Algunos de los usos que Twitter proporciona a las empresas son:

1. Ganar amigos y fieles: en Twitter es relativamente sencillo expandir nuestra red, estableciendo relaciones con clientes y con otros grupos de nuestra misma actividad empresarial.
2. Mejorar la imagen y reputación: compartiendo información de calidad, mejoramos nuestra credibilidad y resaltamos nuestras virtudes. Además, si nos esforzamos por dar sensación de transparencia ganaremos enteros para negocios futuros. Con todo ello multiplicaremos la fidelidad a la marca.
3. Buscar oportunidades de negocio: podemos usar Twitter para atraer tráfico a nuestra página, con la que crear relaciones y generar la venta (más o menos directa) del producto. También podemos usar la red para recabar información sobre comentarios de clientes, competidores... Al fin y al cabo: encontrar oportunidades y detectar amenazas gracias a una escucha activa.
4. Comunicación interna: son muchas las empresas que emplean el Twitter como herramienta de comunicación interna, sustituyendo los correos y llamadas por tweets. Ahorraremos tiempo y dinero.

5. Ofertas y promociones: Twitter es un canal de promoción multidireccional, perfecto para la difusión de cupones descuentos, ofertas especiales, muestras...
6. Mejorar el SEO de páginas web y blogs: el número tweets, retweets, seguidores (y la influencia de éstos) y grupos útiles influye en la indexación de portales web y blogs. También el uso de los hashtags ayuda a aumentar la influencia y la corriente de followers.

TUENTI

Tuenti es la red social de los adolescentes. La mayor parte de sus usuarios activos tienen entre 16 y 20 años, y son en su enorme mayoría españoles (Tuenti acaba de abrirse al extranjero, con lo que han denominado “el salto internacional”, pero de momento con poco éxito). De esta manera, la red social de Telefónica presenta un público potencial muy bien segmentado, aunque de escaso poder adquisitivo.

Su interface ha ido evolucionando durante los últimos 3 años pareciéndose cada vez más a la competencia.

Para las pymes, Tuenti cuenta con páginas corporativas de renovada estética, una apuesta de este sello por hacerse con los negocios locales por parte de todas las RRSS. Así, Tuenti ha rediseñado sus Tuenti Páginas y Tuenti Sitios con el objetivo de generar más engagement con los usuarios, incluyendo nuevas funcionalidades y más herramientas de gestión (los perfiles son paupérrimos en este aspecto), como la posibilidad de recibir notificaciones cuando los usuarios interactúen con la página, lo que permitirá a la empresa no perder detalle. A esto se suma la nueva ubicación (más central y destacada) de la opción de invitar a un amigo, del contador de seguidores o de la información de la página o el sitio.

Además, ahora en las páginas corporativas de Tuenti se pueden subir fotos y vídeos, y se ha equiparado la administración del contenido de sitios a los de páginas, pudiendo el propietario moderar los comentarios de sus seguidores.

En cambio, en lo que Tuenti representa una fuerte influencia es en el público que consulta las redes a través de los teléfonos móviles. Son precisamente los adolescentes

los que mejor se han sabido adaptar a las nuevas tecnologías, y gente joven es precisamente lo que le sobra a Tuenti.

LINKEDIN

LinkedIn es la mayor base de datos profesionales del mundo, con miembros en más de 200 países y territorios. Es también una poderosa herramienta de marketing para empresas en el ámbito B2B tanto nacional como internacional.

LinkedIn ofrece las siguientes opciones como herramientas de marketing empresarial:

1. Página de empresa. Al estilo Facebook (aunque más sencillo), las páginas nos permiten potenciar la imagen de marca, ganar notoriedad, generar comunidad y comunicar con los seguidores
2. Grupos de discusión. Para compartir conocimiento, generar contactos comerciales, detectar oportunidades de negocio, comunicar novedades y reforzar la relación con los clientes y/o la red comercial.
3. Publicidad segmentada. LinkedIn ofrece dos opciones publicitarias, en función de la inversión: para inversiones superiores a 25.000 dólares están los LinkedIn Display Advertising; para presupuestos inferiores se recomiendan los LinkedIn Direct Ads o anuncios de texto (es caro, mínimo 2 dólares por clic).
4. Cuentas Premium. Para, entre otras opciones, enviar mensajes InMail a cualquier usuario de LinkedIn y conseguir que te presenten a empleados de las empresas que te interesan a través de conocidos en LinkedIn. Una forma de generar posibles contactos comerciales, por ejemplo. El precio varía desde 17,95 a 71,95 euros al mes.

Ejemplo de éxito: Más aún, si se trata de un grupo corporativo creado y gestionado por la propia compañía, como el Business Solutions Exchange que Dell puso en marcha en 2010 para impulsar el intercambio de conocimientos e ideas entre profesionales de la tecnología y clientes: en 2011 fue galardonado por ClickZ con el premio al Best Use of Social Media.

GOOGLE +

Google+ es una nueva red social. Es el esfuerzo de Google por participar activamente en una de las industrias de mayor crecimiento en Internet y competir fuertemente en este mercado, con una serie de herramientas innovadoras y nuevos conceptos.

A pesar del ruido que hizo en su salida al mercado, Google + se configura como una red necesaria aunque de muy escasa difusión (al menos en España). Al tratarse de su propia herramienta social, Google le concede todas las ventajas en su SEO y SEM, lo que lo configura como una especie de imperativo si queremos promocionar nuestros productos y servicios, aunque en el fondo no nos convenza. Más aún teniendo en cuenta que Google va a dedicar muchos recursos y esfuerzo en posicionar su red social y crear una comunidad de usuarios muy amplia.

En su defensa, hay que afirmar que sus reglas son claras, y su interface es poderosamente práctico. Otras ventajas son:

- Los círculos: la principal novedad de Google + reside en los círculos, grupos de amigos y followers a los que transmitir información pública y privada (útil tanto para la comunicación externa como interna).
- Perdurabilidad: Los contenidos de Google + perduran gracias a su buscador, y rebotan a través de las herramientas de la compañía (Google Alert, por ejemplo), mientras que en las otras redes sociales los mensajes se pierden en el tiempo o son difícilísimos de encontrar.

OTRAS REDES SOCIALES

Existen otras muchas Redes Sociales, generalistas y temáticas, en las que ampliar nuestro campo de actuación y de éxito.

Redes sociales de tipo generalistas u horizontales:

Ideales para estar en contacto con familiares, amigos y relaciones a nivel personal.

- MySpace
- Hi5
- Sonico
- Orkbut
- Badoo
- Habbo
- Friendster

Redes sociales profesionales o verticales:

Son utilizadas con fines laborales, para promocionar profesiones u oficios y para encontrar personal y empleo.

- Xing
- Viadeo

Redes sociales de geolocalización:

Permiten monitorear y compartir la ubicación.

- Foursquare
- Bliquo
- Gowalla

Redes sociales de tipo temáticas o especializadas:

Recomendables según la profesión, gustos o aficiones.

- Vídeo: YouTube, Vimeo
- Fotografía: Flickr, Fotolog
- Viajes: Minube, Tripadvisor, TrayBuddy, Wayn
- Música: Lastfm, Gratunes, Mog
- Libros: Quelibroleo, Entre Lectores, LibraryThing, Shelfari, Anobii
- Juegos: Wipley
- Cine y TV: Flixter, GetGlue
- Motos: Moterus, Eburra
- Animales: Dogster, TVmascotas

REDES SOCIALES: UNA OPORTUNIDAD PUBLICITARIA EN TIEMPOS DE CRISIS

La actual tesitura económica, la falta de fondos y liquidez y la inseguridad empresarial, están abocando a la inversión publicitaria a un segundo plano. Este mercado se está viendo reducido de forma paulatina aunque continua, y está obligando a tirar los precios de las campañas, con su consiguiente pérdida de calidad.

Mientras tanto, la web 2.0 ha ido creciendo a pasos agigantados, atrayendo a la principal mina de las empresas: los clientes. Si una marca quiere llevar sus productos a dónde está la gente, su sitio está en las Redes Sociales, donde montar un escaparate a la vista de millones de personas no cuesta nada.

Por lo tanto, encontramos en las Redes Sociales la gran oportunidad de esta crisis, en lo que sin duda invertir... Pero no de cualquier manera.

Para tener éxito en las RRSS debemos primero encontrar un objetivo claro de negocio, compartir las metas de la Comunidad, fomentar la interacción, dar valor a los participantes, dejar que los usuarios aporten su granito de arena, emplear herramientas atractivas de audio y vídeo, ser ágiles en las comunicaciones y tener mucha paciencia para ver los resultados. En resumen, crear un Plan de Reputación Online, y creer en él, ya que los resultados nunca llegan al instante. Los grandes gurús de este mundillo aseguran que el marketing 2.0 es una carrera de fondo, nunca un spring.

Eso sí, todas las empresas deben aspirar a que sus contenidos se propaguen como un virus informático, y hacerlo de forma proactiva y segura. Es fundamental confiar en nuestra empresa y nuestro producto. Solo así lograremos ese contagio masivo en las redes.



RAZONES PARA USAR LAS RRSS EN UNA EMPRESA

La revista Fundetec ha destacado en su último número un conjunto de razones por las cuales las pymes españolas deberían estar ya invirtiendo en Redes Sociales. Con algunas aportaciones de un servidor, les ofrezco el “Decálogo de las razones por las que las empresas deben usar las RRSS”:

1. Llegar antes que la competencia. “Quien pega primero pega dos veces”, pero siempre es necesaria una buena y pausada estrategia.

2. Conocer la estrategia de la competencia, en el caso de que ésta ha llegado antes que nosotros. Analizar el modo en que se acerca a sus audiencias en Internet y aprender a diferenciarnos.
3. Posicionar nuestro producto. Llevar nuestros servicios y productos donde está nuestro público objetivo. Como ejemplo, la media de permanencia en redes como Facebook es de 394 minutos al mes por usuario, según ComScore (diciembre 2011).
4. Hipersegmentar nuestras campañas. A través de las redes sociales podemos ser capaces de llevar a cabo sencillas acciones de marketing con una alta segmentación, lo cual hará aumentar nuestra efectividad.
5. Gestionar nuestra reputación. Conocer lo que el público opina sobre nosotros, sobre nuestra competencia o nuestro mercado. El feedback directo que estas herramientas proporcionan nos ayudará, sin duda, a mejorar nuestro producto o la manera en que lo presentamos al mercado, así como a prevenir o “sofocar” posibles crisis.
6. Networking para los directivos de la pyme. Las redes sociales permiten entrar en contacto con otros empresarios, favorecen la compartición de experiencias y pueden ayudarnos a generar potenciales leads.
7. Nuevo canal de venta por recomendación. Con un presupuesto asequible se pueden obtener resultados en ocasiones mejores a los de la publicidad tradicional. Nadie mejor que la pyme sabe que el “boca-oreja” es una de las mejores estrategias de marketing.
8. Formación. Las redes sociales están repletas de personas más o menos relevantes -en diferentes sectores o nichos de mercado- que utilizan estas herramientas para compartir contenido. El ejemplo de Twitter es paradigmático.
9. Captar talento. Los anuncios en redes sociales o la inmensa base de datos de LinkedIn suelen ser muy efectivos a la hora de encontrar candidatos para nuestras vacantes internas.
10. Atención al cliente. Las redes sociales son un canal abierto para la gestión de conflictos o la resolución de dudas, apoyando o incluso haciendo las veces de servicio de atención al cliente.

DATOS SOBRE RRSS

- Cerca de 29 millones de españoles son internautas... El 96 % tiene perfil en alguna Red Social.
- Si facebook fuera un país, (900 millones de usuarios), sería 20 veces más grande que España. Twitter (500 millones de usuarios), sería 12 veces nuestro país.
- Facebook contiene 1.000 millones de contenidos nuevos cada semana, cuenta con cerca de un billón de fotos compartidas.
- El 80% de los usuarios de twitter consultan su cuenta a través del teléfono móvil.
- El 80% de las empresas mundiales usan como principal fuente de contratación LinkedIn.
- Youtube: se ven diariamente 100 millones de videos.
- Wikipedia almacena 14 millones de artículos, se actualizan o insertan 154 artículos cada día. Aproximadamente el 30 % están en español.
- Existen más de 200 millones de blogs. El 54% de los bloggers actualiza a diario. El 34% de los artículos de los bloggers son sobre marcas o productos.
- La gente se fía más de los comentarios sobre productos y marcas ubicados en redes sociales que del contenido de una web.
- Más del 20% de la red está ocupada por conversaciones y recomendaciones ubicadas en Redes Sociales.
- El 45% de los usuarios de Redes Sociales las utilizan más que la televisión o la radio.
- El 80% afirma haber efectuado compras online en el último año.

Las empresas que no se adapten, acumularán en pocos meses años de retraso.

¡Bienvenidos a la web social! ¡Bienvenidos al universo 2.0!



**PATERNALISMO LIBERTARIO Y PROPUESTAS DE LA INDIGNACIÓN
ESPAÑOLA**

Ignacio Alberto Jiménez Muñoz
Profesor. Universidad Católica de Ávila
ialberto.jimenez@ucavila.es

RESUMEN

La caída de Lehman Brothers en 2008 fue el eslabón mediático de una crisis económica que se extendió por todo el mundo provocando reacciones morales de indignación en los ciudadanos. Los levantamientos populares se sucedieron en cadena en naciones de ámbitos culturales, religiosos, económicos y sociales distintos. A este fenómeno lo hemos denominado la Gran Indignación. Este trabajo persigue, en primer lugar, analizar el universo psicológico de la indignación como intuición moral. En segundo lugar, y a través del paternalismo libertario y su enfoque original de la libertad de elección, que permite un marco conceptual distinto de los sistemas, normas e instituciones jurídicas presentes y futuras, analizaremos las propuestas económicas, políticas y jurídicas de la Indignación española. Finalmente, y en torno a las ideas de confianza y carga de la prueba de la libertad aportamos una posible fundamentación de nuestras instituciones jurídicas y políticas.

ABSTRACT

The fall of Lehman Brothers in 2008 was the media link of an economic crisis that spread around the world causing moral outrage reactions in people. Popular uprisings succeeded in string fields nations of cultural, religious, economic and social individual. This phenomenon we have called the great indignation. This paper aims, first, to analyze the psychological universe of indignation and moral intuition. Second, and through libertarian paternalism and its original approach to freedom of choice, a conceptual framework that allows different systems, legal rules and institutions present and future proposals analyze economic, political and legal Spanish Indignation. Finally, around the ideas of trust and burden of proof of *the freedom we provide a possible foundation of our legal and political institutions*.

DESCRIPTORES-PALABRAS CLAVE

Indignación. Psicología. Intuiciones morales. Paternalismo libertario. Libertad.

KEY-WORDS

Indignity. Psychology. Moral intuitions. Libertarian paternalism. Freedom.

1. INTRODUCCIÓN

La gran crisis económica y social iniciada a principios del siglo XXI en Estados Unidos y transmitida al resto de países del mundo ha tenido consecuencias especialmente virulentas en España.

Este artículo se sitúa en los movimientos sociales surgidos de la indignación ciudadana española a raíz de esa crisis y que cristalizaron en el movimiento 15M, icono propio generador de propuestas de cambio social, político y económico. La indignación como intuición moral es analizada a la luz de los descubrimientos de las ciencias cognitivas en la creencia que esta perspectiva puede aportarnos objetividad y algún tipo de certeza. A continuación, analizaremos las propuestas concretas más significativas del movimiento 15M a partir del paternalismo libertario. Los elementos que definen a éste y el contexto social y político en que se desarrolla, en el cual la libertad es fundamento y razón de ser de la actuación de los poderes públicos, pueden servir para contemplar de forma enriquecedora los fenómenos sociales analizados en nuestro país. En este sentido, con la libertad y confianza como valores o indicadores de una sociedad desarrollada, planteamos una hipótesis y varios interrogantes sobre nuestras instituciones políticas y jurídicas.

2. LA GRAN RECESIÓN, LA GRAN INDIGNACIÓN Y SU FRANQUICIA ESPAÑOLA

El día 15 de septiembre de 2008 no sólo quebró Lehman Brothers sino la confianza de muchos ciudadanos en sus instituciones privadas y públicas. A partir de ese acontecimiento, la economía estadounidense entró en recesión económica. Sus causas financieras parecen estar claras aunque los orígenes de esas causas no tanto. Unos hablan de falta de regulación y fallos del mercado y otros de regulación excesiva o defectuosa de las instituciones financieras y públicas. Lo cierto es que las consecuencias de esta crisis se extendieron por todo el mundo afectando de forma especial a las clases más desfavorecidas.

España se ha visto sacudida de forma especialmente virulenta. La economía española entró formalmente en crisis en 2009 y hemos pasado de tener uno de los sistemas

financieros más seguros del mundo a solicitar rescates varios a nuestros socios europeos para salvar nuestro sistema financiero. Las cifras macroeconómicas se deterioran gradualmente en un proceso al que todavía no hemos visto su final. La enorme deuda contraída por el sector privado y público en forma de burbujas financiera, inmobiliaria y administrativa (Rallo 2012) tardará mucho tiempo en pagarse. Quizá varias generaciones.

Las reacciones sociales a la Gran Recesión no se hacen esperar. Detrás de los fríos datos numéricos sin rostro de desempleados, desahuciados, jubilados, estudiantes, jóvenes, los ciudadanos se movilizan y descargan su indignación. Los manifiestos y panfletos circulan entre las gentes. Gran parte de los teóricos culpan de la situación a los financieros, al mercado y a la connivencia entre éstos y la clase política dirigente (Hessel 2010). La indignación se eleva a categoría y valor que nos conducirá a la justicia y los derechos humanos. La opinión pública (Genovés 2012) descargable por internet provoca descargas de indignación por doquier. Se crea una conciencia global de indignación particularizada en cada rincón geográfico. Las multitudes, las masas (Ortega y Gasset 1930) se movilizan y manifiestan.

Ha nacido la Gran Indignación.

En España la semilla indignada regada por las redes sociales brota primaveralmente en la Plaza del Sol madrileña en el año 2011. Ha nacido nuestra aportación al resto del mundo; nuestro icono indignado español: el Movimiento 15 M.

Se dice que es un movimiento transversal y apartidista que aglutina a todo tipo de personas. Jóvenes, universitarios, desempleados, jubilados, sin límites de edad, ideología o nivel académico toman la calle ante la situación social generada por la crisis económica especialmente aguda en España.

La gente se reúne de forma asamblearia, se discute de todo y en todo ese magma de ebullición reivindicativa nace un manifiesto y surgen propuestas de cambio político y social. En el apartado tercero de este trabajo analizaremos estas propuestas pero antes la indignación moral, tomada en sí misma, será objeto de nuestra mirada.

3. DE LA INDIGNACIÓN COMO INTUICIÓN MORAL

Hasta aquí telegráficamente los hechos. De la Gran Recesión, de la Gran Indignación y de su franquicia española. Los interrogantes y las preguntas surgen ahora y van de lo universal a lo particular; del universo del concepto de indignación moral, común a todas las personas y que no conoce de barreras culturales, a las propuestas políticas concretas que se puedan hacer desde esa emoción tan compleja.

Creemos, siguiendo a Kanehman y Sunstein (2007), que la comprensión de la indignación desde un punto de vista experimental y cognitivo puede ayudarnos a explicar los fenómenos de tipo económico, político o jurídico que se dan en nuestras sociedades.

El análisis psicológico de las intuiciones morales ha evolucionado en las últimas décadas pasando de una fundamentación en razones o reglas abstractas que pueden ser comprendidas e interiorizadas (Kohlberg 1969, citado en Kanehman y Sunstein 2007, p.1) a una visión que hace hincapié en emociones o intuiciones morales que no se fundamentan en razones (Greene, 2004; Haidt, 2001; Rozin, 1999 citados en Kanehman y Sunstein 2007, p.1)

Pongamos un ejemplo para clarificar esto último. Si una persona tiene fobia a las arañas será, no porque objetiva y racionalmente, le puedan producir algún tipo de perjuicio sino porque simplemente le provocan un miedo irresistible no basado en razones reales. Extrapolada esta situación al terreno de la moral y el derecho, Haidt (2001 citado en Kanehman y Sunstein 2007, p.2) denomina enmudecimiento moral (*moral dumbfounding*) a las situaciones de indignación que son muy difícilmente explicables. Por el contrario, hay situaciones que no nos provocan indignación cuando realmente tendríamos razones para ello. Este sería el caso del entumecimiento moral (*moral numbness*).

Podemos explicar estas situaciones desde las llamadas teorías del proceso dual, que tradicionalmente se referían a la intuición y la razón en el campo de los procesos cognitivos. Estas teorías, acogiendo la distinción acuñada por Stanovich y West (2001 citado en Kanehman y Sunstein 2007, p.4), distinguen entre Sistema 1 y Sistema 2. El

Sistema 1 (intuitivo) es automático, rápido, asociativo, opaco, autónomo, sin esfuerzo. El Sistema 2 (reflexivo) es controlado, lento, deductivo, autoconsciente, sigue una regla y requiere esfuerzo. En el sistema de proceso dual que asumimos, el Sistema 1 actúa rápidamente proponiendo respuestas intuitivas a los problemas de juicio a medida que surgen, y el Sistema 2 controla la calidad de las propuestas, las cuales podrá apoyar, corregir o anular. El Sistema 1 es normalmente responsable de la indignación pudiendo el Sistema 2 proporcionar o no validación. Una determinada situación puede provocarnos una indignación muy intensa (Sistema 1) disminuyendo a medida que tenemos tiempo de deliberar y reflexionar (Sistema 2). Por el contrario, una situación que, en principio, no nos provoca ningún tipo de reacción (Sistema 1), a medida que reflexionamos aumenta nuestra preocupación e indignación moral (Sistema 2).

Con referencia a las protestas populares indignadas es importante considerar la noción de daño. Podemos definir el daño como la pérdida relativa de un derecho. Los derechos de un individuo se rigen por normas y expectativas que son compartidas por la comunidad. Si el Sistema 1 de una persona percibe un daño a una víctima o a sí mismo y reacciona con indignación, nos podríamos preguntar ¿qué sabe realmente de los derechos? El Sistema 2 puede tener, por supuesto, una teoría de uno u otro tipo de los derechos, pero podrá o no fundamentarse en intuiciones morales. En este campo es importante destacar la noción intuitiva de derecho desarrollada por Kahneman, Knetsch y Thaler (1986 citado en Kanehman y Sunstein 2007, p.10). Para el Sistema 1, la respuesta es que un derecho es un estado normal socialmente aprobado, también llamado un estado de referencia, en relación a cómo las pérdidas son definidas. Un estado de referencia es la expectativa de que un estado valorado será mantenido. Un estado valorado se define por el hecho de que sus desviaciones producen un sentimiento positivo y negativo. El Sistema 1 es capaz de crear expectativas y detectar desviaciones desde ellas y el Sistema 1 también produce respuestas emocionales a los cambios. La vinculación de los derechos al *statuto quo* vigente es un poderoso mecanismo que transforma ser en deber. Se sugiere por la doctrina que debido al funcionamiento de la indignación, es extremadamente difícil para las personas lograr la coherencia en sus intuiciones morales. En el campo de las decisiones en las instituciones jurídicas y políticas la influencia de las intuiciones morales es de especial importancia por las consecuencias sociales que implican. Se suele decir que estas instituciones aspiran a ser

deliberativas y racionales, en el sentido del Sistema 2, pero incluso aquí el Sistema 1 se ha demostrado que puede realizar demandas consistentes.

Apuntemos una hipótesis final. Si los ciudadanos se han echado a las calles de forma indignada es porque se han sentido dañados emocionalmente (Sistema 1); es decir, han valorado que su estado de referencia ha sido variado produciendo pérdidas en su bienestar concretadas en más desempleo, más desahucios, más pobreza y más miseria, en general. Otra cuestión distinta es la racionalidad y eficacia de las políticas propuestas, las cuales serán analizadas con más frialdad y reposo desde el Sistema 2; es decir, la coherencia entre la reacción a una situación de disvalor y la formulación de soluciones que sirvan para resolver este problema debe ser considerada más fría y analíticamente. Por otra parte, si las personas perciben que el daño y situaciones de pérdidas sufridas no se resuelven sino que se agravan, el Sistema 2 puede ratificar las intuiciones de indignación moral iniciales en una suerte de profecía social autocumplida de consecuencias difícilmente valorables.

4. EL PATERNALISMO LIBERTARIO

En este apartado, adoptamos el punto de partida de las aportaciones del paternalismo libertario (Sunstein y Thaler 2003; Sunstein 2008; Sunstein y Thaler 2009), para analizar las propuestas más significativas del movimiento 15 M.

4.1. Aproximación general

Aportemos una definición inicial de paternalismo. El paternalismo es la injerencia de un estado o un individuo en otra persona, contra su voluntad; se defiende o justifica por la afirmación de que la persona interferida mejorará o será protegida de un daño (Dworkin 2012).

Hablar en general de paternalismo libertario parece en principio una contradicción en sus términos, una *contradictio in terminis*, un *oxymoron*. La postura tradicional parece ser clara. Si se es libertario se aborrecerá del paternalismo y se adoptará la libertad de elección y si se es paternalista se sospechará de la libertad de elección siendo escéptico respecto de las posturas libertarias. En principio, parece que ambas posturas son irreconciliables.

Los estudios conductuales y los experimentos de las ciencias cognitivas nos ofrecen nuevas perspectivas en esta cuestión abonando la posibilidad de influir en la conducta de los demás por las instituciones privadas y públicas respetando la libertad de elección de los ciudadanos.

¿En qué sentido se defienden los paternalistas libertarios de la ortodoxia más libertaria?

Partamos de una falsa suposición y dos errores conceptuales. Falsa suposición: casi todas las personas, la mayor parte del tiempo, hacen elecciones que les convienen, o, por lo menos, son mejores de las que harían terceros. Un ejemplo. Si un principiante de ajedrez se enfrenta a un maestro seguramente perderá por haber hecho malas elecciones. Si hubiera sido aconsejado por otro maestro seguramente hubiera jugado mejor. Consecuencia: el paternalismo liberal cree razonable decir que las personas eligen mejor cuando tienen experiencia y buena información y no al contrario.

Primer concepto erróneo: existen alternativas viables al paternalismo. En muchas situaciones y campos de actuación del ámbito privado y público estamos sometidos a decisiones que son el fruto de contextos creados por "arquitectos de decisiones", que se encargan de organizar el marco de nuestras opciones. Tomemos un ejemplo (Sunstein y Thaler 2009). La encargada de un comedor infantil debe organizar el menú semanal de los niños y para ello deberá tomar decisiones sobre el orden de presentación de los platos. ¿Qué opciones podría tener inicialmente? Enumeremos: 1ª) Colocar la comida para que, en último término, los niños salgan beneficiados con una dieta más saludable; 2ª) Colocar la comida aleatoriamente; 3ª) Intentar colocar la comida de manera que los niños escojan los mismos platos que tomarían por sí solos; 4ª) Maximizar las ventas de los alimentos de los proveedores que estén dispuestos a ofrecer los mayores sobornos; 5ª) Maximizar los beneficios, y punto. Es evidente y así lo demuestran los experimentos realizados al respecto que elegir entre una u otra opción tiene consecuencias diferentes. En el ejemplo contemplado, la opción paternalista libertaria sería la opción 1ª.

Es inevitable que la organización de los marcos de decisión tenga influencia en las decisiones y preferencias de las personas. En cuestiones públicas, los gobiernos también ofrecen puntos de partida o marcos en la regulación de determinadas cuestiones.

Segundo concepto erróneo: el paternalismo siempre supone coacción. Como en el ejemplo del comedor infantil se demuestra que no existe coacción en la elección de los platos del menú porque se respeta la libertad de elección. Podemos hablar, en este contexto, de *nudges* (empujoncitos) (Thaler y Sunstein 2009). Un nudge es cualquier aspecto de la arquitectura de las decisiones que altera el comportamiento de las personas de forma predecible sin prohibir alguna opción y sin cambiar de manera significativa los incentivos económicos.

En general, el paternalismo libertario sostiene que *"las personas carecen de preferencias claras, estables o bien ordenadas. Lo que eligen, está fuertemente influido por detalles del contexto en que hacen su elección, por ejemplo, reglas determinadas, efectos marco (es decir, la expresión de opciones posibles) y puntos de partida. Estas influencias contextuales hacen que el significado de "preferencias" sea poco claro"* (Sunstein 2008, p.249). Por ejemplo, si una persona tiene la opción de someterse a una operación quirúrgica para mejorar su salud, no es lo mismo decirle que el 90% de las personas sometidas a esa operación sobreviven pasados cinco años que decirle que el 10% han muerto antes de los cinco años. En el primer caso seguramente estará más predispuesto a operarse. Ante este ejemplo, nos preguntamos cuál son realmente las "preferencias" de los pacientes respondiendo que depende del marco en que se le planteen las opciones a la persona. Este ejemplo puede aplicarse a muchas situaciones, elecciones o planteamientos aplicables en muchos campos jurídicos. En este sentido *"las características de los diseños de las reglas jurídicas y organizacionales tienen influencias sorprendentemente poderosas sobre las elecciones de la gente. Los paternalistas libertarios sostienen que dichas reglas deberían ser elegidas con el objetivo específico de mejorar el bienestar de las personas afectadas por ellas."* (Sunstein 2008, p.250)

Por otra parte y en cuanto a la racionalidad de nuestras conductas, en muchos estudios experimentales sobre las conductas de las personas que implican riesgo (obesidad, tabaco, alcoholismo...) y que suponen un empeoramiento de sus vidas, se comprueba que dichas personas emplean una heurística que les hace cometer errores de manera sucesiva o que hacen elecciones diferentes dependiendo del marco en que se le planteen sus elecciones, son incapaces de hacer pronósticos coherentes con la regla de Bayes, exhiben inversiones de preferencias y sufren problemas de autocontrol. La cuestión aquí

no sería bloquear decisiones o impedir conductas sino en diseñar estrategias que conduzcan a las personas en direcciones que fomenten su bienestar, garantizando su libertad de elección. El hecho de considerar la libertad de elección un fin en sí mismo no debería impedir que se permita una mejora del bienestar de los demás.

"Una vez que se entiende que algunas decisiones organizacionales son inevitables, que no puede evitarse una forma de paternalismo y que las alternativas al paternalismo (tales como elegir opciones para empeorar la situación de las personas) son poco atractivas, podemos abandonar la pregunta menos interesante acerca de ser paternalistas o no y centrarnos en la pregunta más constructiva de cómo elegir entre las posibles opciones que ejercen influencia sobre las elecciones (Sunstein 2008, p. 247)". Otra forma de decirlo sería la siguiente: "El Estado no puede hacer nada en un sistema que no puede ser defendido de forma racional. Un sistema competitivo efectivo necesita, como cualquier otro sistema, un marco legal que esté diseñado de forma inteligente y que se vaya adaptando continuamente" (Hayek 2000, pp. 38-39).

4.2. Las propuestas políticas de la Indignación española.

Consideramos en este apartado las propuestas más significativas y representativas surgidas del movimiento 15M (Anexo I). Son 41 medidas divididas en 7 apartados: eliminación de los privilegios de la clase política, medidas contra el desempleo, propuestas de derecho a la vivienda, propuestas para unos servicios públicos de calidad, medidas de control de las entidades bancarias, propuestas en materia de fiscalidad, propuestas en libertades ciudadanas y propuestas de democracia participativa.

Hemos dividido nuestro análisis en tres partes en función del marco en que se presentan las propias medidas, el impacto presupuestario de gastos/ingresos públicos y la consideración de la libertad de elección dentro del contenido de las propuestas realizadas.

1º) El marco en el que se exponen las propuestas ya es en sí significativo. En primer lugar, se propone la eliminación de los privilegios de la clase política. La percepción de la culpabilidad del daño producido a la sociedad se centra en los políticos y posteriormente en las instituciones financieras. El resto de medidas, por orden relativo, serían desempleo y vivienda; teniendo en cuenta que por segmento de edad la

mayor parte de indignados son jóvenes, parece lógico que se de importancia a estas medidas. Otras medidas apuestan por los servicios públicos de calidad, temas de fiscalidad, propuestas contra las entidades financieras y democracia representativa.

Podemos concluir que el marco que se plantea es un marco desorganizado y desestructurado que nos muestra la fuerte reacción de indignación moral contra la clase política y las entidades financieras; identificando a éstos como los causantes del daño al estado referencial de bienestar previo.

2º) En términos presupuestarios, dieciséis medidas suponen aumento del gasto público y diecisiete disminución del gasto público, siendo ocho difíciles de valorar inicialmente, por ejemplo respecto al mercado de trabajo. Por supuesto, sería necesario cuantificar este aumento o disminución de gasto público. Las propuestas indignadas abogan por medidas de gasto público en la sanidad, las pensiones, los servicios sociales, la educación, la investigación, el mercado de trabajo y las infraestructuras. El equilibrio entre unas y otras medidas sería deficitario. No se entiende muy bien de qué forma se generarán los ingresos públicos para sostener los gastos públicos propuestos.

Es decir, se apuesta claramente por más impacto en el gasto público, más regulación, más intervención y más estado. En sentido estricto, (Dworkin 2010) más paternalismo ya que se aboga por más coacción estatal. Por otra parte, es un paternalismo contradictorio o incoherente porque, por un lado, se pretende quitar privilegios a los representantes públicos y reducir el peso del sector público pero por otra parte se quieren ampliar los mecanismos de gasto público y regulación. Recordemos una vez más la difícil coherencia entre las propuestas del Sistema 1 y del Sistema 2, caso claro de enmudecimiento moral. Esto es otra forma de referirnos a lo que Kaiser en artículo reciente (2012) denomina como la paradoja de los indignados, por la cual, algunos intelectuales honestos suelen indignarse por situaciones que en gran parte son la criatura de sus propias ideas.

3º) En cuanto a la consideración de la libertad dentro del contenido de las propuestas, ésta se centra en la libertad de información y al no control de internet. No se mencionan otros tipos de libertad. Parece lógico si se tiene en cuenta que internet y las redes sociales es la herramienta de movilización y que el acceso a los contenidos de forma libre y gratuita es una de las reivindicaciones de los internautas.

Podemos decir a partir de lo anterior que, a excepción de las libertades mencionadas, no existe la reivindicación de otras libertades (libertad de empresa, libre propiedad, etc.) Esto nos lleva a la conclusión que el paternalismo propugnado sería en gran medida no libertario. Podríamos hablar aquí incluso de más colectivización, en el sentido de que el interés individual se subordina a la abstracción del bien colectivo (Kaiser 2012).

5. UNA VISIÓN DE LA LIBERTAD: LA SOCIEDAD DE LA CONFIANZA Y LA CARGA DE LA PRUEBA

Planteo la siguiente hipótesis basada en dos ideas encadenadas. Las sociedades en que existe confianza (Peyrefitte 1996) son aquellas en que la carga de la prueba de la libertad de elección de los ciudadanos adultos (Mill 1859 [1956]) recae sobre el aparato paternalista estatal. La segunda suele llevar a la primera y en este sentido podríamos preguntarnos en lo referido a la situación española. ¿La libertad de los ciudadanos es sospechosa o se confía en ella? ¿Necesitan los ciudadanos probar su libertad de actuación e inocencia o deben las instituciones públicas probar los beneficios de la regulación? ¿En nuestra sociedad se ha cultivado la confianza en sus ciudadanos o los ciudadanos son sospechosos a ojos del estado para desarrollar sus iniciativas? ¿Nuestra sociedad incentiva la confianza o la sospecha en sus ciudadanos? ¿Una sociedad que se quiera desarrollar puede triunfar sin el valor de la libertad? ¿Qué marco institucional se ha creado en España por nuestros “arquitectos de decisiones”? ¿Promueven ellos la libertad de elección o imponen coactivamente regulando de una manera desafortunada en muchas ocasiones? ¿Qué incentivos se establecen, qué “pequeños empujones”; a quién se dirigen; a quién benefician? ¿Qué nudges se están aplicando en nuestras políticas? En definitiva, qué tipo de paternalismo tenemos en nuestra sociedad y qué tipo de paternalismo deberíamos tener para alcanzar una sociedad verdaderamente desarrollada.

Por supuesto, estas preguntas no son retóricas y la respuesta a ellas, abre nuevos campos a la investigación social.

6. A MODO DE CONCLUSIÓN

En este texto hemos analizado la indignación entendida como intuición moral desde las teorías del proceso dual, diferenciando entre las reacciones intuitivas del Sistema 1 y el procesamiento cognitivo posterior del Sistema 2. La coherencia entre uno y otro sistema en el contexto de las instituciones políticas, jurídicas y morales es difícilmente defendible en términos de racionalidad pero aún así es posible plantear fundamentaciones cada vez más sólidas y consistentes. Las situaciones de enmudecimiento y entumecimiento morales son ejemplo de este tipo de incoherencias.

Las propuestas sociales, económicas y jurídicas nacidas de la Indignación española han sido analizadas a la luz de las aportaciones del paternalismo libertario. Nuestras conclusiones son que el marco de opciones, aunque desorganizado en su contenido, se dirige claramente contra la clase política y las entidades financieras; son claramente paternalistas en sentido estricto ya que apuestan por más colectivización y solo son libertarias en cuanto a la libertad de información y de acceso a los contenidos de internet pero no en otros campos de la libertad; es decir, pueden calificarse de no libertarias.

Por lo que respecta a la sociedad española, defendemos un mayor protagonismo de la libertad como valor real y eficiente en la institucionalización de las estructuras públicas y privadas. Adoptando el modelo de sociedades más desarrolladas y contextos culturales más respetuosos con la iniciativa ciudadana, defendemos una inversión de la carga de la prueba de la libertad en nuestros marcos regulatorios, lo cual, generaría más confianza en las relaciones sociales de todo tipo. Este planteamiento abre nuevos interrogantes y campos de investigación.

BIBLIOGRAFÍA

- Democracia Real Ya (2011). "Propuestas del 15 M", <http://www.democraciarealya.es/documento-transversal/>, consultado el 22 de agosto de 2012.
- Dworkin, G. (2010). "Paternalism" en *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <http://plato.stanford.edu/entries/paternalism/>, consultado el 25 de agosto de 2012.
- Genovés, F. (2012). "La indignación a escena". Amazon: versión Kindle.
- Hayek, F. (2000). "Camino de Servidumbre". Madrid: Alianza.
- Hessel, S. (2010). "¡Indignaos!". Barcelona: Destino.
- Kahneman, D. y Sunstein, C. (2003). "Indignation: Psychology, Politics, Law" en *The University of Chicago Law Review*, N° 171.
- Kaiser, A. (2012). "La paradoja de los indignados" en *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, Vol. IX, n° 1, Primavera 2012, pp. 375 a 387.
- Mill, J.S. (1859 [1956]). "On Liberty". Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Ortega y Gasset, J. (1930 [1994]). "La rebelión de las masas". Madrid: Espasa Calpe.
- Peyrefitte, A. (1996). "La sociedad de la confianza". Barcelona: Andrés Bello.
- Rallo, J.R. (2012). "Una alternativa liberal para salir de la crisis". Amazon: versión Kindle.
- Sunstein, C. y Thaler, R. (2009). "La filosofía Nudge. L'empenta que necessites per prendre les millors decisions". Barcelona: Columna.
- Sunstein, C. (2008). "Leyes de miedo. Más allá del principio de precaución". Buenos Aires: Katz.
- Sunstein, C. y Thaler, R. (2003) "Libertarian Paternalism is not an Oxymoron" en *The University of Chicago Law Review*, 70: 1166-1187.

ANEXO I.- IMPACTO PRESUPUESTARIO DE LAS PROPUESTAS SURGIDAS DEL MOVIMIENTO 15M (2010)

Apartado	Propuestas	Impacto presupuestario¹
1º) Eliminación privilegios clase política	1.1. Control estricto del absentismo de los cargos públicos en sus respectivos puestos.	(+) Disminución de gastos públicos
	1.2. Sanciones por dejación de funciones	(+) Disminución de gastos públicos
	1.3. Supresión privilegios en el pago de impuestos, los años de cotización y el monto de las pensiones.	(+) Disminución gasto público
	1.4. Equiparación del salario de los representantes electos al salario medio español más las dietas necesarias indispensables para el ejercicio de sus funciones.	(+) Disminución gasto público
	1.5. Eliminación de la inmunidad asociada al cargo.	Inicialmente neutro.
	1.6. Imprescriptibilidad de los delitos de corrupción.	Inicialmente neutro.
	1.7. Publicación obligatoria del patrimonio de todos los cargos públicos	Inicialmente neutro.
	1.8. Reducción de los cargos de libre designación.	(+) Disminución gasto público
2º) Contra el desempleo	2.1. Reparto del trabajo fomentando las reducciones de jornada y la conciliación laboral hasta acabar con el desempleo estructural (es decir, hasta que el	Inicialmente neutro.

¹ (+) Aumento ingresos públicos/Disminución gastos públicos (-) Aumento gastos públicos/Disminución ingresos públicos

	desempleo descienda por debajo del 5%)	
	2.2. Jubilación a los 65 y ningún aumento de la edad de jubilación hasta acabar con el desempleo juvenil	(-) Aumento gasto público
	2.3. Bonificaciones para aquellas empresas con menos de un 10% de contratación temporal	(-) Aumento gasto público
	2.4. Seguridad en el empleo: imposibilidad de despidos colectivos o por causas objetivas en las grandes empresas mientras haya beneficios.	Inicialmente neutro.
	2.5. Fiscalización a las grandes empresas para asegurar que no cubren con trabajadores temporales empleos que podrían ser fijos	Inicialmente neutro.
	2.6. Restablecimiento del subsidio de 426 € para todos los parados de larga duración	(-) Aumento gasto público
3º) Derecho a la vivienda	3.1. Expropiación por el estado de las viviendas construidas en stock que no se han vendido para colocarlas en el mercado en régimen de alquiler protegido	(-) Aumento gasto público
	3.2. Ayudas al alquiler para jóvenes y todas aquellas personas de bajos recursos	(-) Aumento gasto público
	3.3. Que se permita la dación en pago de las viviendas para cancelar las hipotecas	(-) Aumento gasto público
4º) Servicios públicos de	4.1. Supresión de gastos inútiles en las administraciones públicas y establecimiento de un	(+) Disminución gastos públicos

calidad	control independiente de presupuestos y gastos	
	4.2. Contratación de personal sanitario hasta acabar con las listas de espera	(-) Aumento gasto público
	4.3. Contratación de profesorado para garantizar la ratio de alumnos por aula, los grupos de desdoble y los grupos de apoyo	(-) Aumento gasto público
	4.4. Reducción del coste de matrícula en toda la educación universitaria, equiparando el precio de los posgrados al de los grados	(-) Aumento gasto público
	4.5. Financiación pública de la investigación para garantizar su independencia	(-) Aumento gasto público
	4.6. Transporte público barato, de calidad y ecológicamente sostenible: restablecimiento de los trenes que se están sustituyendo por el ave con los precios originarios, abaratamiento de los abonos de transporte, restricción del tráfico rodado privado en el centro de las ciudades, construcción de carriles bici	(-) Aumento gasto público
	4.7. Recursos sociales locales: aplicación efectiva de la ley de dependencia, redes de cuidadores locales municipales, servicios locales de mediación y tutelaje	(-) Aumento gasto público
5º) Control de las entidades bancarias	5.1. Prohibición de cualquier tipo de rescate o inyección de capital a entidades bancarias: aquellas entidades en dificultades deben quebrar o ser nacionalizadas para constituir una banca pública bajo control social	(+) Disminución/ (-) Aumento gasto público
	5.2. Elevación de los impuestos a la banca de manera directamente proporcional al gasto social ocasionado	(+) Aumento ingresos

	por la crisis generada por su mala gestión	públicos
	5.3. Devolución a las arcas públicas por parte de los bancos de todo capital público aportado	(+) Aumento ingresos públicos
	5.4. Prohibición de inversión de bancos españoles en paraísos fiscales	(+) Aumento ingresos públicos
	5.5. Regulación de sanciones a los movimientos especulativos y a la mala praxis bancaria	(-) Aumento gasto público
6º) Fiscalidad	6.1. Aumento del tipo impositivo a las grandes fortunas y entidades bancarias	(+) Aumento ingresos públicos. Inicialmente
	6.2. Eliminación de las sicav	(+) Aumento ingresos públicos. Inicialmente.
	6.3. Recuperación del impuesto sobre el patrimonio	(+) Aumento ingresos públicos
	6.4. Control real y efectivo del fraude fiscal y de la fuga de capitales a paraísos fiscales	(+) Aumento ingresos públicos
	6.5. Promoción a nivel internacional de la adopción de una tasa a las transacciones internacionales financieras (Tasa Tobin)	(+) Aumento ingresos públicos
7º) Libertades	7.1. No al control de internet. Abolición de la ley Sinde.	(+) Disminución gasto público

ciudadanas y democracia participativa	7.2. Protección de la libertad de información y del periodismo de investigación	(+) Disminución gasto público
	7.3. Referéndums obligatorios y vinculantes para las cuestiones de gran calado que modifican las condiciones de vida de los ciudadanos	(-) Aumento gasto público
	7.4. Referéndums obligatorios para toda introducción de medidas dictadas desde la Unión Europea	(-) Aumento gasto público
	7.5. Modificación de la ley electoral para garantizar un sistema auténticamente representativo y proporcional que no discrimine a ninguna fuerza política ni voluntad social, donde el voto en blanco y el voto nulo también tengan su representación en el legislativo	Inicialmente neutro.
	7.6. Independencia del poder judicial: reforma de la figura del ministerio fiscal para garantizar su independencia, no al nombramiento de miembros del tribunal constitucional y del consejo general del poder judicial por parte del poder ejecutivo	Inicialmente neutro.
	7.7. Establecimiento de mecanismos efectivos que garanticen la democracia interna en los partidos políticos	Inicialmente neutro.

REDES SOCIALES: NUEVAS REGLAS DE COMPROMISO
SOCIAL NETWORK: NEW RULES OF ENGAGEMENT

Isabel Martín Jiménez
Directora de Comunicación. Universidad Católica de Ávila
isabelmartinj@yahoo.es

RESUMEN

En tiempo de crisis las empresas buscan afianzar el respaldo de sus clientes. El modelo de negocio ha cambiado en su forma, y las empresas, grandes, y pymes, se enfrentan a su competencia en el espacio físico y también en el virtual: Internet.

En este artículo se analizan las dos plataformas sociales en Internet más utilizadas por los españoles, Facebook y Twitter, en el ámbito empresarial e institucional, en cuanto a su percepción pública y comercial. Algunas instituciones y empresas son ejemplos del cambio de rumbo del marketing tradicional; ha aparecido el marketing de compromiso (engagement marketing) donde el propio usuario se convierte en parte de la marca y contribuye en la creación de los nuevos productos.

PALABRAS CLAVE

Redes sociales, Facebook, Twitter, marketing de compromiso, prosumidor, retroalimentación.

SUMMARY

In times of crisis, companies seeking to secure the support of their customers. The business model has changed in form, and large businesses and SMEs, face their competence in physical space and in the virtual space: Internet.

This article discusses two more online social platforms used by the Spanish people, Facebook and Twitter, in the corporate and institutional world, as to its commercial and public perception. Some institutions and companies are examples of reversal of traditional marketing, marketing appeared commitment (engagement marketing) where the user becomes part of the brand and contributes to the creation of new products.

KEYWORDS

Prosumer, social media, Facebook, Twitter, engagement marketing, feedback.

Las actuales tendencias de comunicación digital han acelerado el cambio en el comportamiento de un consumidor, de un usuario o de un mero espectador. Nadie es neutral y todos opinan de forma libre y gratuita en foros, redes sociales, blogs y *microbloggings*. Todos husmean ya no sólo en Google y en otros buscadores, sino que examinan lo que las empresas, particulares o instituciones comentan en la Red. Y espiamos lo que otros dicen de ellos. Esta coyuntura, detectada por las grandes marcas, ha provocado que cambie la relación entre el cliente y la marca, entre el consumidor y el producto. Se trata de la evolución de un modelo que ha crecido y se ha afianzado, en parte, debido a la crisis económica: cada cliente vale su peso en oro y, aparte de conseguir una nueva compra, se busca que sea él mismo quien promocione directamente, indirectamente, a través de sus redes, nuestro producto.

Un giro de 180 grados. *Cambian las fases de la comunicación comercial*

Una pareja a punto de casarse está decidiendo el destino de su luna de miel. Ambos se acercan a varias agencias de viajes, que les enseñan catálogos y les ofrecen las posibilidades más valoradas por sus clientes. Una ruta por el sur de Italia; las playas de Punta Cana, en República Dominicana; la Riviera Maya, en México; las aguas cristalinas de la isla de Dyerba, en Túnez... Este paso ya no es el primero. Si antes era el vendedor el encargado de, literalmente, vender el producto o servicio, ahora el consumidor ya ha tomado sus decisiones previas. Es más: con la información que les da el vendedor trabajarán a fondo en lo que realmente quieren comprar. Ahora el consumidor elige, decide y compra con un conocimiento del producto superior –en la medida del interés del cliente.

Nuestros protagonistas llegan a casa, a un bar, a cualquier sitio con *wifi*, en definitiva, y, con todos esos datos, el siguiente paso es mirar en Internet varias cosas: las páginas oficiales de los destinos vistos; las páginas de los hoteles propuestos; las compañías aéreas... y a continuación visitan los portales que ofrecen los paquetes combinados con esas mismas posibilidades. Aparte de comparar precios, el cometido que más preocupa a nuestros amigos es qué opinan otros de los alojamientos seleccionados, y para ello examinan comentarios y las fotos que han subido a las distintas plataformas de viajes anteriores turistas, leyendo con atención lo que ese grupo de desconocidos con intereses comunes recomienda para dichos viajes.

La decisión de compra, entonces, forma parte de un entramado mucho más complejo y trabajado que hace apenas dos o tres años. El usuario pierde más el tiempo en esta fase; busca la experiencia de otros y se fía de sus comentarios comparando uno a uno su contenido. Aquel eslogan que rezaba “busque, compare y si encuentra algo mejor cómprelo” se lleva al extremo hoy día. La experiencia de otros forma parte de la última palabra antes del consumo. Y esta pareja de novios hará lo mismo. No existen las distancias ni el tiempo; serán capaces de enviar a tiempo real una puesta de sol en foto, a través de su móvil, a su perfil de Facebook, o comentar de forma ingeniosa el sabor del refresco que toman en la terraza, junto al mar. Y al volver de su luna de miel, si la experiencia les ha impactado –positiva o negativamente- seguirán colgando imágenes, hablarán en los foros, a desconocidos, de su viaje, y compartirá con sus amigos en las distintas redes sociales las fotos más impactantes de su recorrido. Y con ello continuará la cadena de experiencias de compra. Eso sí: el destino tiene que “revolver” por dentro a los consumidores. De otra manera, será sumamente complicado que se decidan a seguir esta cadena de intercomunicación.

Éste es sólo un ejemplo, pero hay millones. El consumidor es, cada vez más, un generador de opinión en torno a una marca, a un producto o a un servicio. Dice lo que piensa y lo cuenta en una comunicación que va más allá del tradicional boca-oreja, de vecino a vecino. El director general de Ventas de Google, Jim Lecinski (Lecinski, 2011), destaca precisamente que nuestra comunicación siga basándose “en el rasgo característico más antiguo de la raza humana: la difusión de boca en boca”. Con una gran diferencia que radica en que “en el ámbito digital una persona difunde el mensaje a miles” de personas. De hecho, a veces no somos conscientes de la trascendencia de nuestras acciones digitales meramente personales.

Al igual que buscamos información, también la facilitamos. Pero, ¿qué necesita saber un consumidor de un producto en Internet? Ya hemos visto que nuestros amigos de la luna de miel querían saber si el hotel y el destino que les habían ofrecido tenía la reputación adecuada a sus expectativas, según la opinión de otros viajeros. También compararon los precios y comprobaron si era igual, más o menos económico el mismo viaje en otras agencias y portales turísticos. En definitiva, consultaron los conceptos “dinero” y “calidad de vida”. Otros consumidores buscan productos en la Red, y los compran, también por motivos de “ahorro de tiempo”. Si se da respuesta a todas o a

alguna de estas cuestiones en un canal oficial de una marca; si ésta es capaz de ofrecer una alternativa o una diferencia, aparte de justificar un beneficio al consumidor, es muy probable que haya ganado un cliente. O, lo que es mejor, que haya conseguido que uno que ya lo es vuelva a consumir. Si la marca tiene un engranaje en la Red que le reporta un *feedback* y este mecanismo le ayuda a saber que existe ese consumo, opinión o fidelización, está en el buen camino, ya que habrá conseguido los indicadores adecuados que le ayuden a generar un estudio de mercado –a veces muy rudimentario, pero puede llegar a ser exhaustivo con las herramientas adecuadas- en su plataforma digital, que le pueda ayudar a conocer mucho más el potencial de su web, *microsite*, blogs y redes sociales asociadas al nombre de la marca. Todos estos elementos ya no sirven únicamente para promocionarse, sino también para relacionarse con consumidores, prescriptores y curiosos.

Hemos hablado de tres cuestiones en las que se centra el cliente a la hora de consumir en Internet. Dinero, tiempo y calidad de vida son los principales conceptos a responder, y se puede decir que el canal Internet ofrece precisamente ese valor añadido. Una vez definido qué necesita el consumidor, a grandes rasgos, hay que observar cómo se comporta, porque es esta cuestión la que ha cambiado radicalmente la forma que las empresas tienen de “venderse” tanto de forma presencial como virtual.

Al igual que el cliente valora lo anteriormente dicho, también lo hacen las marcas y organizaciones. Se plantea, en principio, el valor del tiempo en la venta: el cliente se “sirve” solo a través de sus canales digitales, ahorrando también personal –en principio-, pero, al mismo tiempo, se encuentran con el deber y la necesidad de invertir en desarrollo web, como nuevo canal de compra, y añadir uno o varios “vigilantes de la marca”, ya que saltar a Internet supone ponerse en boca de todos. La organización no tiene más remedio que ponerse a trabajar en la búsqueda de opiniones y, de paso, en la generación de corrientes de opinión afines.

De la experiencia al compromiso. *Engagement marketing*

De la aportación pasamos a otra cuestión: qué reporta una marca al consumidor. Y es que, además de la parte práctica de usar Internet para el consumo, de la interacción del cliente con la marca y de la importancia de que exista *feedback*, con todas sus ventajas, la tendencia es que el cliente se “crea” la marca. Los clientes de El Corte Inglés, de

McDonalds, de Coca Cola, de Starbucks o, por ejemplo, de Audi, buscan la diferenciación. La pregunta que se hacen ahora es ¿qué soy cuando utilizo mi Audi? ¿Soy Coca Cola? ¿Qué es para mí Coca Cola y qué me hace ser? ¿Soy parte de la comunidad Starbucks? ¿Siento orgullo de marca? Esta vuelta de tuerca ha puesto patas arriba el sector publicitario. Algunas de estas organizaciones y productos que se proponen como ejemplo, y que aportan connotaciones muy diversas al consumidor, han conseguido que la experiencia se transforme en compromiso. Para que un cliente quiera ser fan, ¿qué le tiene que aportar la marca?

Cada una de ellas, en su propia identidad corporativa, parte de unos valores y de unas características que luego trasladan al consumidor potencial a través de su campaña publicitaria. Es necesario apuntar, aunque sea brevemente, que la publicidad, debido a este cambio en el concepto de venta, también ha evolucionado hacia la búsqueda del compromiso y la experiencia de la marca y el cliente.

Podemos recordar, hace años, la forma de presumir de marcas a través de elementos de *merchandising* tan tradicionales como los pins, las chapas, las pegatinas o las camisetas publicitarias. “Las llevo y me enorgullezco de ser consumidor”, es lo que transmite esta acción tan simple. Ahora este *engagement* (en español, ‘compromiso’) se ha generalizado en el canal de decisión y de venta con más potencia –y potencial-, que es Internet, para los próximos años. Y la forma de enganchar al cliente a veces es tan rudimentaria como entonces. En una red social como Facebook, aparte de hacerte fan de una marca, puedes añadir en tu perfil una insignia. Del Real Madrid, de Aquarius, de la Selección Española, de Mahou, de Zara, de un partido político o de un canal de televisión... Una insignia es lo más parecido a un pin, y lo ve muchísima más gente. Es la defensa y la adhesión más clara a una marca y se hace compromisario públicamente. De esta forma, el cliente comparte con sus amigos su querencia, que muchas veces también se ve reforzada por comentarios, intercambio de contenidos y “me gusta” en distintas informaciones que se publican en la página corporativa de su marca preferida.

De esta forma, el consumidor se transforma en prosumidor. Este término proviene del inglés *prosumer* (*pru*ducer + *con*sumer). Esta palabra, acuñada hace ya treinta años por Alvin Toffler, añade al papel del consumidor la posibilidad de ser productor de contenidos. “Si antes la libertad de prensa únicamente afectaba a quien tenía una, ahora

todos podemos escribir, grabar o filmar lo que queramos y ponerlo a disposición de una audiencia. Pero además, no olvidamos nuestra faceta de consumidores: mantenemos relaciones de infinidad con empresas cuyos productos y servicios usamos habitualmente, con mayor o menor grado de satisfacción. Ahora, junto estas dos facetas, la de productor y la de consumidor, en una coctelera, y remueva... si se atreve.” (Dans, 2006). A pesar de ser un término antiguo, si lo comparamos con la evolución meteórica del marketing, hace tres años el prosumidor tenía una especial fuerza y presencia y los expertos ya consideraban que el mercado había cambiado (Levine, 2008). El cambio estaba en las múltiples posibilidades que se abrían a las marcas desde el uso de las redes sociales.

El *prosumer* aporta no sólo su experiencia, sino también lo que piensa (información y opinión) de un producto o servicio, así como de la marca que representa. Lo dice públicamente, de forma que la organización o empresa ya no puede eludirla. Antes un rumor tenía una dimensión aislada o, en cualquier caso, local.

Y para muestra, tenemos los siguientes casos en donde se percibe claramente que son los propios usuarios los que generan las nuevas propuestas publicitarias. Esto es gracias a que determinadas empresas se han dado cuenta que el cliente es un ente activo y participativo y que él mismo otorga un valor agregado al producto o servicio ofrecido, este valor agregado es su opinión o su propia creatividad para expresar sus gustos por un determinado producto.

Ahora una mala crítica puede dar la vuelta al mundo en apenas unas horas. Por tanto, muchas empresas han optado –o están empezando a tenerlo en cuenta- por vigilar su reputación en el más amplio sentido de la palabra, de forma que se dé respuesta tanto a las quejas de clientes insatisfechos como a las de aquellos que pretenden dañar la marca, especialmente en foros y redes sociales, y que se conocen como “trolls”.

Pero las organizaciones también deben saber, a la hora de idear su campaña de comunicación y marketing, que el cliente tiene un papel anunciador de sus productos en su entorno, ya no sólo en la Red. A ese rol de consumidor-productor, que se encarga de moldear la marca a su imagen, hay que añadir, por tanto, su papel de vocero, promocionando y publicitando los productos a sus amigos en una red social,

convirtiéndose en *adprosumers* (Casares, 2011): “una figura que no sólo es productora y consumidora de sus propios contenidos y tendencias, sino que también ha pasado a promocionarlos y a publicitarlos en la red social entre miles y miles de personas. Un terreno que las marcas han empezado a ceder ante este nuevo y apasionante mundo en el que se ha convertido la comunicación social y de masas, un mundo 2.0 cuya estructura está definida ya por un gran y complejo entramado de redes sociales y humanas”.

El papel de las redes sociales. *Interactividad a tiempo real*

El uso generalizado de Internet en España es relativamente cercano. Se puede decir que antes de 1995 no había ordenadores en las casas de forma habitual. Precisamente en esa fecha aparece la primera red social, classmates.com, aún activa, que nació con el objetivo de poner en contacto a antiguos compañeros de estudios. A partir de 2000 se fue generalizando su uso y, con ello, las posibles aplicaciones de esta nueva herramienta. Comunidades virtuales han crecido, desde entonces, hasta tal punto que en 2011 el 82 por ciento de los usuarios de Internet, en España, pertenecen a una red social.

Las empresas comenzaron a valorar su presencia en la Red, elaborando páginas corporativas estáticas, meramente informativas. Comenzaba a propagarse la famosa idea de que “si no estás en Internet, no existes”. Esta fórmula propiciaba a los usuarios su necesidad primordial, ya que Internet era sinónimo de búsqueda de datos en los que la autenticidad de lo que se encontraba en ocasiones resultaba muy dudosa, excepto en páginas oficiales. Además, el usuario navegaba de forma aparentemente anónima por toda la Red y, aun en tiempos en los que no estaba en boga el comercio electrónico, se valoraba la privacidad de la observación, ya que acceder a una tienda virtual, por ejemplo, suponía –y supone- conservar el anonimato respecto a otros, de manera que únicamente te “conoce” el propio comercio.

Para un usuario normal, la generalización de la web 2.0 supuso el comienzo de la interacción de Internet. En blogs, redes sociales como Facebook, Twitter, Netlog o Tuenti, portales como Youtube, Flickr, Picassa, Ivoox, Vimeo, Slideshare... se puede conseguir y compartir todo tipo de información, cada vez más profesional –y teniendo en cuenta siempre las fuentes-, y generar opiniones y contenidos, subir fotos, audio y vídeo, e informar, y todo ello a tiempo real. Su generalización y uso han revolucionado el uso de Internet consiguiendo que el navegante deje de ser pasivo para poder

participar, en iguales condiciones, en los contenidos de la misma sin necesidad de tener complicados conocimientos informáticos. Digamos que este fenómeno democratizó definitivamente la Red.

A ello hay que sumar la revolución de los aparatos de telefonía móvil, que han convertido el teléfono en mucho más que un mini ordenador portátil. En 2011, en España, el 37 por ciento de los usuarios accedieron, a las redes sociales a través de los *smartphones*. En Estados Unidos el 60 por ciento de los usuarios utilizan su *smartphone* para descargarse aplicaciones relacionadas con *social media*. Ésta es una de las tendencias en crecimiento para 2012 y, en consecuencia, plataformas como Twitter, tan afines a este canal, también duplicaron su uso el pasado año.

Otro dato interesante es el uso de Facebook. Tiene 15 millones de usuarios en España y es la comunidad en la que más tiempo pasan. La red social Tuenti sigue siendo la que tiene más relevancia y número de usuarios, sobre todo menores de 24 años. Aparte de las redes sociales, los navegantes consultan, principalmente, su correo electrónico, Google, periódicos digitales, banca y juegos on line, además de contenido en vídeo.

Con todos estos datos, según el informe de Nielsen sobre las Redes Sociales en España (*“The Social Media Viewer from Spain”*, 2011), es fácil deducir la importancia de los medios sociales: “son relevantes, generan impacto, mueven intención y generan ventas”.

El usuario corriente utiliza las redes sociales en su entorno personal y/o profesional, a veces con el único fin de compartir sus experiencias con amigos y conocidos. Sin más. La mayoría comparte datos no sólo personales con otros usuarios, sino también sus gustos y sus tendencias de consumo. De hecho, prácticamente todos los usuarios siguen o son fans de alguna marca en Facebook y en Twitter. Ese caldo de cultivo atrae, como hemos comprobado, a las organizaciones y empresas que han visto la posibilidad de generar los más interesantes estudios de mercado con usuarios reales que, voluntariamente, se hacen siguen sus marcas y, a cambio, éstas les observan para saber cuál es la tendencia. Un intercambio que no tiene por qué ser negativo cuando lo que las empresas e instituciones consiguen es responder a las necesidades del consumidor, siempre que se respeten las reglas de un compromiso mutuo.

No hay que perder de vista el hecho de que las redes sociales tienen una durabilidad y siempre hay alguna en el candelero: hoy pueden ser Twitter y Facebook pero mañana puede ser Instagram y Google +, que actualmente no termina de arrancar. Pero las herramientas para compartir experiencias son infinitas: Youtube, Tuenti, LinkedIn, Slideshare, Prezi, Ivoox... La evolución constante de las redes sociales obliga a una continua actualización de las empresas e instituciones. El secreto es estar donde se encuentra el cliente.

Y a todo esto, ¿qué hacen las marcas? Por ejemplo, llegar al corazón

Cuando hablamos de marcas es porque la organización ha conseguido hacerse notar y tener una relevancia a través de su imagen, su reputación, sus productos y, sobre todo, su visión y filosofía empresarial. Una vez que consiguen tener una identidad determinada y conocida, comienza el intercambio. Si bien las empresas necesitan, cada vez más, conocer a su clientela, también demandan saber por qué aquellos a los que le son ajenos, no son consumidores, o han dejado de serlo. Por eso las redes sociales se han convertido en una herramienta fundamental de intercambio de información. Cuanto más empatice una marca con sus seguidores, mayores posibilidades de éxito tendrá en el mercado. Cuanto más conozca una marca el entorno de sus consumidores y potenciales clientes, mayores posibilidades tendrá de fidelizar a los primeros y de acercarse a los segundos.

El uso normal de las redes sociales, ese continuo intercambio de gustos, de tendencias y de experiencias, es la baza de las empresas actualmente. Lo que hacen es generar esas experiencias para los usuarios consiguiendo que interactúen a través de distintos vehículos de marketing que, o bien en la propia red social o bien en *landing pages* especialmente diseñadas para hacer de pasarela hacia la marca, responden a las expectativas del usuario. En muchas ocasiones, se crean contenidos de entretenimiento que enriquecen, sin estorbar, la navegación de los interesados. La atención se consigue generando un compromiso que, cuando la campaña se hace bien, relaciona fácilmente la marca con una ideología, un pensamiento, una cultura empresarial y unos valores acordes a la misión de la organización o empresa. La creación de contenidos (*branded content*), ya sean blogs divulgativos –como hace SEAS con los cursos que imparte (<http://blog.seas.es/>), o marcas como Coca Cola (<http://blog.cocacola.es/>), Starbucks (<http://www.starbucksblog.es/>), o Danone (<http://blog.danone.es/>) son una forma

interesante de captar una atención útil. Otras fórmulas están relacionadas con juegos y entretenimiento (*brand entertainment, advert games, advertainment...*) llevadas a Internet generan una gran cantidad de visitas, aunque es necesario tener en cuenta la filosofía de la marca para no distorsionar su imagen. Las redes sociales distribuyen y popularizan estos recursos. Los juegos en línea suscitan un gran interés e incluso negocio. Si no, que se lo digan a Facebook, que tiene moneda propia (virtual) con el que es posible canjear distintos beneficios en juegos tipo Farmville, Treasure Isle, Sims Social, etcétera.

Y otra opción es el marketing viral (*buzz marketing*), que consigue que pequeños contenidos en formatos de fácil intercambio (pequeñas piezas de vídeo, presentaciones de *power point*, imágenes y enlaces interesantes) lleguen a millones de usuarios por la curiosidad, gracia o escándalo que suscitan. A veces forman parte de un montaje o iniciativa que surge a pie de calle (*street marketing*) y otras se provocan creando acciones de “ambiente” que, tras elaborar con ellas una pequeña pieza de vídeo, se cuelgan en la Red provocando una distribución del mensaje inimaginable con un anuncio tradicional, digamos, en un periódico por muy nacional que sea. Marcas como Coca Cola consiguen, en una misma campaña, esa viralidad (por ejemplo en su campaña “Razones para creer en un mundo mejor”), además de contenidos acordes a su misión empresarial, así como una plataforma con varias *landing pages* (blogs, concursos, petición de opiniones a los usuarios, vídeos, etcétera) gestionadas a través de las distintas redes sociales que otorgan una relevancia inimaginable a dichos contenidos y, con ello, permitiendo un intercambio impagable de información. Por ejemplo, saber que la palabra más utilizada por sus consumidores es “love” (“me encanta”), según el estudio de todas las opiniones recabadas de sus “amigos” en Facebook. Empresas españolas como Zara, que no realiza publicidad convencional, han visto en esta red social una oportunidad. De hecho, fueron los propios clientes de Zara los primeros en crear un canal de este tipo –lo mismo pasó con Coca Cola-, aunque la marca decidió tomar las riendas de este proyecto y alimentarlo. Ahora tiene más de once millones de fans. Y en Twitter es la marca española más mencionada, y cuenta con varias cuentas sin tantos *followers* como cabría esperar.

Twitter se alimenta de comentarios y de contenidos externos en forma de enlace, casi siempre con comentarios en torno al mismo. En España se comentan fundamentalmente cuestiones de actualidad y espacios televisivos. En *prime time* casi siempre hay varios *trending topics* relacionados con programas, pero también con políticos, que han visto

la necesidad de poner su “marca” personal en esta red de *microblogging* para responder a la demanda de votantes e informadores, especialmente en época electoral. Real Madrid (@realmadrid, con 3.480.676 seguidores) y F.C. Barcelona (@FCbarcelona, con 1.795.250), y todos los tuiteros relacionados con estos equipos, como los propios jugadores, cuentan con un lugar destacado en el ranking de los más seguidos. Junto a ellos, cantantes como Alejandro Sanz (@alejandrosanz, con 4,6 millones de followers y posiblemente el más seguido en España), o David Bisbal (@davidbisbal), con 2,6 millones, diarios como El País (@elpais, con más de un millón) y El Mundo (@elmundo, con 565.000) o el deportivo Marca (@marca, con casi 530.000 seguidores)

Nada que ver con marcas seguidas a nivel mundial y que como Starbucks, con varias cuentas asociadas también en Twitter, es la más mencionada en esta red y la que más relevancia tiene. Aun así, el top de los más seguidos y que superan los diez millones de followers está coronado por grandes estrellas de la canción, como Lady Gaga, Kate Perry o Justin Bieber –que casi llegan a los 20 millones-, o Shakira, políticos como Barack Obama, actrices como Kate Perry, modelos como Kim Kardashian, o presentadoras como Oprah Winfrey. La vuelta de tuerca está en conseguir que éstas y otras personalidades aconsejen o mencionen una marca, y ésta es una de las grandes apuestas de esta red para 2012.

La Red interactiva ya está completamente implantada y las nuevas tendencias consisten en que la marca, abierta y proactiva, se acerque al cliente para que la oferta sea la demanda. En definitiva, una evolución hacia la “inteligencia social” (Vela, 2011) aplicada a los medios sociales digitales que pase “de una experiencia del usuario a una experiencia personal”. Todas las herramientas para conseguirlo buscarán hacer reaccionar al consumidor, llegar al corazón con mensajes que remueven por su practicidad, su positivismo, su transgresión o su gracia. Y añadiendo contenidos útiles que puedan compartirse y que generen una fidelización y un compromiso.

CONCLUSIONES

- El modelo comercial ha evolucionado debido a los nuevos sistemas de comunicación y de interrelación: las redes sociales han dado un giro a la forma de vender –empresas- y de venderse –instituciones-.
- La Red interactiva ya está completamente implantada y las nuevas tendencias consisten en que la marca, abierta y proactiva, se acerque al cliente para que la oferta sea la demanda.
- La crisis económica ha hecho que los clientes se valoren mucho más; se busca su fidelidad y su complicidad, intentando que sean ellos los que colaboren en la promoción de la empresa o institución.
- Las empresas buscan que la experiencia de compra sea algo más que una experiencia de “usuario”: que sea una “experiencia personal”.
- Las grandes redes sociales, como Twitter y Facebook –aunque hay muchas más con un importante papel-, son las bazas de las marcas para conseguir llegar personalmente al cliente y favorecer el intercambio de experiencias, con un *feedback* constante.
- Sin embargo, la evolución constante de las redes sociales obliga a una continua actualización de las empresas e instituciones. El secreto es estar donde están los clientes.
- La blogosfera se ha convertido en un importante espacio de influencia para las marcas.
- Llegar al corazón es la fórmula de muchas marcas para afianzar y conseguir el compromiso de sus clientes.

BIBLIOGRAFÍA

AA.VV: “Análisis sobre los medios sociales en España, 2011”. Informe digital en el blog de Socialnautas: http://www.socialnautas.es/sites/socialnautas.es/files/analisis_sobre_medios_sociales_en_espana.pdf Noviembre, 2011.

BENÍTEZ, JORDI: “¿Has visto cómo ‘mola’ mi marca!”, en *Capital*, pp. 28-30. Abril, 2011.

BENÍTEZ, JORDI: “Tu perfil es un tesoro”, en *Capital*, pp. 22-26. Abril, 2011.

CASARES, DORIS: “¿Cómo era nuestra vida antes de Internet?”. En AA. VV.: “*Perspectivas Wellcomm 2012*”. Wellcomm Talento para Comunicar, 2011. <http://www.well-comm.es/wellcommunity/>

DANS, ENRIQUE: “Prosumers”, en *Expansión*. Marzo, 2006.

“Del consumidor fiel al consumidor FAN”, en *Breaking News* de Nielsen España. Noviembre, 2011.

FACENDA, DAVID: “El uso de las redes sociales: compartir, compartir, compartir”. Blog de Everis (<http://blog.everis.com/?p=383>). Marzo, 2011.

KIRKPATRICK, DAVID: *El efecto Facebook*. Gestión 2000 (Grupo Planeta), Barcelona, 2011.

KOTTLER, PHILIP, Y TRÍAS DE BES, FERNANDO: “Marketing lateral”. Pearson, Madrid, 2004.

KUMAR, NIRMALYA, “The Power of Trust in Manufacturer-Retailer Relationships”, en *Harvard Business Review*. Noviembre-diciembre 1996, pp. 1-27.

LECINSKI, JIM: “ZMOT. Ganando el momento de la verdad”. Google, 2011.

LEVINE, RICK: “*El manifiesto Cluetrain: el ocaso de la empresa convencional*”. Ediciones Deusto, S.A. Barcelona, 2008.

MACIÁ DOMENE, F., y GOSENDE GRELA, J.: *Marketing con redes sociales*. Guía práctica. Anaya Multimedia, Madrid, 2011.

MUÑOZ, PABLO, Y MARTÍ, JOSÉ: “*Llega el marketing de compromiso*”. www.marketingdirecto.com Mayo, 2006.

RUIZ-OCAÑA, CARLOS, Y TÁULER, JAVIER: “*El triunfo de lo inmediato*”, en *Época*, pp. 16-21. Nº 1.341 (10 de abril 2011).

“*The Social Media View from Spain*”. The Nielsen Company & NMIncite. España, 2011.

VELA, DOLORES: “*2012, el año del contenido humano en Social Media Marketing*”. En AA. VV.: “*Perspectivas Wellcomm 2012*”. Wellcomm Talento para Comunicar, 2011. <http://www.well-comm.es/wellcommunity/>

**CRISIS DEL ESTADO DEL BIENESTAR: ANTECEDENTES Y
DESARROLLO. MODELO SUECO DE REINVENCION DEL ESTADO DEL
BIENESTAR**

Javier Jorge Vázquez
Profesor. Universidad Católica de Ávila
javier.jorge@ucavila.es

Ricardo Reier Forradellas
Profesor. Universidad Católica de Ávila
ricardo.reier@ucavila.es

RESUMEN

La discusión sobre las políticas sociales y sobre el Estado del Bienestar está cobrando fuerza desde muy diferentes ámbitos. En un entorno económico desfavorable, con una profunda crisis que ha puesto en entredicho la propia viabilidad de la zona euro el papel que deben jugar los Estados en la economía está siendo reformulado. La creación del Estado del Bienestar, entendido inicialmente como un conjunto de instituciones públicas proveedoras de políticas sociales dirigidas a la mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos, se ha convertido en una preocupación para la economía en general.

Un nuevo desafío se presenta a la economía en los albores del siglo XXI: la capacidad de implementar un Estado Posibilitador que permita producir los servicios de bienestar de una manera eficiente y sostenible.

PALABRAS CLAVE

Estado del Bienestar: desarrollo, crisis y tensiones, insostenibilidad del Estado del Bienestar; Suecia 1989; Incorporación de la competencia a la producción de servicios de bienestar.

ABSTRACT

The debate on social policy and the welfare state is gaining strength from very different fields. In an unfavorable economic environment, with a deep crisis that has called into question the viability of the euro zone, the role to be played by the State in the economy is being reformulated. The creation of the Welfare State, initially intended to provide developed societies of economic stability by ensuring a minimum welfare services to all its members, has grown to become a concern for the overall economy.

A new challenge is presented to the economy at the dawn of the twenty-first century: the ability to collaborate with the implementation of state enabler in Europe while being able to produce work from welfare services in an efficient and sustainable way.

KEYWORDS

Welfare State: the development, problems and tensions; The unsustainable welfare state; Sweden 1989; Incorporation of competition to the production of welfare services.

INTRODUCCIÓN

El debate sobre las políticas sociales y sobre el Estado del Bienestar entendido como “(...) *un conjunto de instituciones públicas proveedoras de políticas sociales dirigidas a la mejora de las condiciones de vida y a promocionar la igualdad de oportunidades de los ciudadanos*¹ ” está cobrando fuerza desde muy diferentes ámbitos. En un entorno económico desfavorable, con una profunda crisis que ha puesto en entredicho la propia viabilidad de la zona euro el papel que deben jugar los Estados en la economía está siendo reformulado.

Uno de los principales argumentos utilizados a la hora de señalar las dificultades que tienen los poderes públicos en mantener un amplio programa de servicios de bienestar dirigido a sus ciudadanos radica en torno a su insostenibilidad financiera, insostenibilidad más acusada en periodos de crisis como el actual. Sin embargo, numerosos autores van más allá al afirmar que las dificultades actuales no están únicamente provocadas por la complicada situación económica sino que residen en la propia esencia de las políticas del bienestar y consideran insostenible mantener unos generosos servicios públicos del bienestar en un contexto de globalización económica.

La generalización en la aplicación de las políticas de intervencionismo estatal a partir de la Segunda Guerra Mundial en la mayoría de los países desarrollados del mundo occidental ha contribuido a definir la realidad económica, política y social de estos países. El británico Richard Titmuss, fundador de la disciplina académica de *Política Social*² y uno de los autores más influyentes en la década de los años 50 en la definición del Estado del Bienestar británico posterior a la Segunda Guerra Mundial, quizás fue el pionero en realizar una clasificación del mismo en función de “(...) *las diferentes participaciones relativas del Estado, del mercado y de las familias en la previsión social* (...):

- *Modelo residual: intervenciones temporales y esporádicas del Estado para satisfacer las necesidades de los individuos cuando los canales de respuesta natural a estas demandas, mercado y familia, entran en crisis (...)*

¹ Conde-Ruiz, J.I. ; Ocaña Orbis, C. y Pérez-Quirós, G. (2007) pág. 1.

² Social Policy

- *Modelo remunerativo o de éxito industrial: los programas públicos de bienestar desempeñan un papel importante como complementos del sistema económico, procurando niveles de protección que reflejan méritos y rendimientos laborales (...).*
- *Modelo institucional: los programas públicos de bienestar constituyen una de las instituciones cardinales de la sociedad y proveen prestaciones universales independientemente del mercado, sobre la base del principio de necesidad³”.*

Del mismo modo, el profesor de Economía Internacional del Instituto Internacional de Estudios Económicos de la Universidad de Estocolmo, Assar Lindbeck distingue entre cuatro esquemas diferentes de Estado del Bienestar:

1. Un primer tipo consistiría en una **protección común a todos los ciudadanos**. Este tipo estaría basado en forma de prestaciones fijas para unas contingencias bien definidas, sin que fuera necesario una condición previa de ingresos para calificar si el individuo tiene o no derecho a estas prestaciones⁴.
2. Otro segundo tipo de prestaciones serían aquellas ligadas a un determinado nivel de ingresos. Es decir, se tendría derecho a este tipo de prestaciones siempre que no se alcance un determinado nivel de ingresos. O dicho de otro modo, *“la prestación universal cae automáticamente cuantos más elevados sean los ingresos del individuo”*.

De esta manera, se requiere un estudio previo de los bienes, ingresos y de la situación económica y general del individuo para poder recibir dichas prestaciones. Estas ayudas podrían ir destinadas a subsidios por alquiler, ayudas a familias...

3. Otra forma de protección universal de los ingresos la constituiría las prestaciones durante períodos de falta de trabajo. Este esquema requiere unos ingresos previos para poder acceder a esta prestación y, en función de la

³ Titmuss, R.M. (1950) citado en Alcock, P. (2001) págs. 169 - 172

⁴ Como señala el propio profesor Lindbeck, aunque este tipo de prestaciones se suele asociar con el programa de Lord Beveridge para el Reino Unido a principios de los años cuarenta, estas prestaciones fijas están presentes en todos los países en los que se ha desarrollado este Estado del Bienestar, en forma, por ejemplo de pensiones básicas o prestaciones por familia.

legislación de cada país, consistirá en una determinada proporción de los ingresos previos obtenidos durante un periodo de tiempo determinado. En este modelo, introducido en Alemania hace más de cien años por Bismarck, la percepción de los ingresos va ligada de forma proporcional a contribuciones previamente pagadas, ya sea a través de cotizaciones o de impuestos.

4. En último lugar, existen una serie de prestaciones en forma de subvenciones o provisiones de servicios denominados públicos, por parte del sector público. Estos servicios variarán en función de cada Estado aunque existe cierta generalidad en el caso de la educación y la sanidad. Aparte, es común en ciertos países (como los escandinavos) la inclusión de servicios como la puericultura, el cuidado de ancianos...

En este estudio vamos a repasar los antecedentes en la creación de las políticas de protección social, su desarrollo y, más allá de sus efectos, analizar los problemas que han definido la denominada *crisis del Estado del Bienestar*.

ANTECEDENTES

Multitud de autores han disertado sobre los orígenes, funcionamiento y fundamentos del Estado del Bienestar, y lo han hecho desde diferentes ámbitos de estudio: económico, jurídico, ético, filosófico, sociológico...

Como hemos dicho, es en el período comprendido entre la posguerra de la Segunda Guerra Mundial y principios de la década de los años setenta -etapa denominada como *edad de oro* por el historiador británico Eric Hobsbawm⁵ - cuando se consolidan las bases y los principios del Estado del Bienestar. Sin embargo, sus antecedentes podemos encontrarlos en circunstancias anteriores. De hecho, la época contemporánea ha sido testigo de una serie de acontecimientos que han incidido en la creación de la idea de protección social y de Estado Benefactor.

⁵ Eric Hobsbawm, Alejandría 1917. Considerado como uno de los más importantes historiadores británicos, ha escrito extensamente sobre una gran variedad de temas. Como historiador se ha centrado en el análisis de la "revolución dual" (la Revolución francesa y la Revolución industrial Británica). En ellas ve la fuerza impulsora de la tendencia predominante hacia el capitalismo liberal de hoy en día.

- La revolución industrial

La primera etapa de la Revolución Industrial, llevada a cabo en el siglo XIX, dejó unas condiciones de vida nefastas para un gran número de trabajadores. Del mismo modo, desaparecieron un gran número de trabajos manuales debido a la industrialización lo que provocó un descenso del nivel salarial, un aumento de las horas de trabajo, excesivas aglomeraciones en zonas urbanas, enfermedades debidas a la falta de higiene y, en general, unas pésimas condiciones de trabajo.

Esta nueva situación supuso un paulatino éxodo de la vida rural a la urbana que provocó un desarraigo en muchas familias que perdieron sus medios habituales de protección. De esta forma empezaron a considerarse necesarias nuevas leyes de protección para los trabajadores industriales y nuevas necesidades de cobertura social. Bajo esta premisa empieza el Estado a organizar la protección de su población.

- Seguro Social de Otto Von Bismark, 1884 en Alemania

El famoso economista austriaco Friedrich von Hayek, en su libro *Der Weg zur Knechtschaft* señala que la expresión anglosajona *Welfare State* es una traducción de la expresión utilizada en Alemania en el siglo XIX “(...) donde, frente al tradicional Estado de Policía – *Polizeistaat* – se acuñó el término Estado del Bienestar – *Wohlfahrstaat* – y antes el de policía del bienestar – *Wohlfahrpolizei* –⁶ “. Más allá del término alemán *Wohlfahrstaat*, es cierto que la Alemania de Bismarck fue pionera en llevar a cabo el desarrollo de un incipiente programa de seguridad social.

A finales de este siglo XIX, como sucedía con la mayoría de los países, el Estado alemán se encontraba bajo la influencia de un gobierno bastante autócrata siendo su principal ocupación el mantenimiento de las fronteras y la seguridad interior y de instituciones como el ejército y la justicia. La constitución del imperio alemán se produjo en 1871 estableciendo una estructura federal y atribuyendo al imperio las funciones de defensa, relaciones exteriores, comercio, aduanas, finanzas y moneda - el futuro Reichsmark que entraría en vigor en 1875 -.

⁶ Muñoz Machado, S.; García Delgado, J.L. y González Seara, Luis. (1997) pág. 5

El crecimiento de la población y el incipiente desarrollo urbano supuso un incremento de la actividad estatal a partir de 1870⁷, con el objetivo de satisfacer las necesidades básicas de la población. Empieza a considerarse al Estado como *la institución básica fundamental, con un sentimiento paternalista*⁸.

Como señala Birgitte Schulz, “*cuando nace el estado del Bienestar Alemania tenía, en términos relativos, el funcionariado público más numeroso del mundo. El proceso de construcción de la nación y la transición a la industrialización y la urbanización estaban íntimamente ligados a las políticas gubernamentales concretas y a un Estado sumamente intervencionista bajo la dirección de un cuerpo profesional de funcionarios civiles (...) el porcentaje de trabajadores públicos en relación con el número total de trabajadores creció del 9,3 en 1895 al 10,6 en 1907. El gasto público en relación con el PNB pasó del 10 al 14,9% entre 1881 y 1900*⁹”. Bajo este periodo, el entonces Canciller Otto von Bismarck implantó “*mediante la legislación social la previsión de beneficios para ciertas clases de población. Entre las clases más beneficiadas fue la obrera. Los obreros industriales, entre quienes existía la mayor influencia socialista, fueron por eso los primeros beneficiarios de una legislación que sólo más tarde se amplió a otros grupos sociales*¹⁰”. La legislación social implantada por el canciller Bismarck incluía tres seguros de protección y obligaba a la aportación de recursos económicos por parte de tres sectores:

- Los propios trabajadores.
- Los denominados patrones, es decir, la propia empresa.
- Y el Estado, que pasará a ser no solo parte financiadora, sino el ente administrador.

⁷ “(...) el Estado extiende su actividad a las áreas de sanidad, planificación urbana, vivienda y enseñanza principalmente”. González Muñoz, C. 2004. El desarrollo y la consolidación del Estado de Bienestar alemán desde sus inicios hasta nuestros días. Tesis Licenciatura. Relaciones Internacionales. Departamento de Relaciones Internacionales e Historia, Escuela de Ciencias Sociales, Universidad de las Américas Puebla. Capítulo 2, pág. 5

⁸ González Muñoz, C. (2004). pág. 5

⁹ Schulz, Brigitte. “La mundialización, la unificación y el Estado del Bienestar en Alemania” <http://www.unesco.org/issj/rics163/schulzspa.htm>

¹⁰ González Muñoz, C. (2004) pág. 6

Las tres leyes sociales introducidas fueron:

- El seguro público de salud en 1883
- El seguro de accidentes en 1884
- Y la pensión por discapacidad y las jubilaciones en 1889

De esta forma, la legislación social introducida por Bismark le ha dado a éste el título oficioso de *fundador del Estado benefactor*

o El Instituto Nacional de Previsión, 1908 en España

Hace más de 100 años, derivado de las reivindicaciones de diferentes colectivos políticos y sociales por un lado, y del proceso de institucionalización del propio Estado por otro, se constituyó en España el germen de lo que se denominaría Seguridad Social y que se convertiría en uno de los pilares del Estado del Bienestar moderno español. Eduardo Dato, miembro del Ministerio de Gobernación del gabinete Silvela y seguidor de la encíclica *Rerum Novarum*¹¹, fue el encargado de incorporar los aspectos sociales en forma de ley que se tradujeron en el desarrollo de:

- La ley general de accidentes de 1900.
- El Instituto de Reformas Sociales en 1903.
- La Inspección del Trabajo en 1907.

Todas estas reformas sociales culminaron con la creación en 1908 del *Instituto Nacional de Previsión*, con el propio Dato como presidente.

Este instituto, entre otras cosas, sería el encargado de catalogar y cuantificar las prestaciones económicas a las que tendrían derecho el trabajador y su familia en caso de muerte o invalidez como consecuencia de accidentes de trabajo. Del mismo modo, se establecían requisitos en materias de higiene laboral a las empresas y se

¹¹ La encíclica de *las cosas nuevas* fue la primera encíclica social de la Iglesia Católica. Promulgada por el papa León XIII el 15 de mayo de 1891, esta encíclica iba dirigida a los obispos y trataba sobre las condiciones laborales y vitales de los obreros y de la clase trabajadora en general. Se redacta en una época marcada por los nuevos planteamientos (incluidos los relativos a las condiciones de la clase obrera) introducidos por la revolución industrial, y se preocupa de la justicia social en la economía y en la industria. Muchos autores relacionan esta encíclica con la fundación de la democracia cristiana y es considerada como parte fundamental de la Doctrina Social de la Iglesia.

incitaba a los trabajadores a la contratación de seguros voluntarios, tanto de vejez como de enfermedad.

- The Social Security Act, 1935 en Estados Unidos

El 8 de junio de 1934, el presidente de Estados Unidos Franklin D. Roosevelt anunció en un mensaje al Congreso su intención de establecer un programa general de Seguridad Social.

Tras superar ciertas diferencias en ambas cámaras, el Acta del Seguro Social fue firmada como ley el 14 de agosto de 1935. Además de incluir varios aspectos sobre bienestar general, se incluía un programa de seguridad social destinado a pagar una renta continua tras su retiro a aquellos trabajadores jubilados a los 65 años o más. La primera de las tareas de esta nueva ley - que debía entrar en vigor el 1 de enero de 1937 -, consistiría en registrar a todos los empleadores y empleados. De este modo, *“los beneficios mensuales se comenzarían a pagar en 1942. De 1937 al 1942, el Seguro Social pagaría beneficios en una suma total única.”*¹²

La ley original se refería únicamente a los beneficios de jubilación y únicamente relativos al trabajador. Posteriormente, las enmiendas a la ley introducidas en 1939 supusieron un importante cambio en el programa del Seguro Social; *“(…) se añadieron dos categorías de beneficios; pagos a la esposa y niños menores de un trabajador jubilado (lo que se llaman beneficios de dependientes) y beneficios de supervivientes en caso de la muerte prematura del trabajador”*¹³. Estas enmiendas transformaron el seguro social, que pasó de ser un programa individual de jubilación a ser un programa de seguridad económica que incluía a la familia del trabajador.

- Informe Lord Beveridge, 1942 en Inglaterra

El acta fundacional del Estado del Bienestar moderno suele enmarcarse en Gran Bretaña, en plena Guerra Mundial, con el famoso *Report to the Parliament on Social Insurance and Allied Services* redactado por el barón William Beveridge a petición del entonces ministro de trabajo Ernest Bevin, hecho público en noviembre

¹² <http://www.ssa.gov/espanol/brevehistoria.htm>

¹³ <http://www.ssa.gov/espanol/brevehistoria.htm>

de 1942. En este famoso *Informe Beveridge* se ponen las bases para la futura implantación del Estado del Bienestar moderno en Gran Bretaña una vez terminada la Segunda Guerra Mundial¹⁴.

El informe presentado en 1942 por Lord Beveridge en Inglaterra, constituye un cambio importante en el modelo de la seguridad social, al dotarla de un carácter integral y universal. Con este informe se pretendía ampliar los beneficios de la seguridad social a toda la población al pretender que:

“La seguridad social fuera entendida como un derecho social solidario que obligara a la sociedad y al Estado a proporcionar un mínimo de bienestar general, independientemente de las aportaciones que pudiera realizar cada individuo al financiamiento de los servicios. Desde esta perspectiva, se proyectó que los costos de la reforma debían ser cubiertos con los recursos fiscales del Estado y con las contribuciones específicas de los trabajadores y empresarios al nuevo sistema¹⁵.”

El Plan Beveridge proponía *“la construcción de un sistema de beneficios sociales que fuera capaz de proteger a los ciudadanos desde la cuna hasta la tumba y que atacara los cinco males gigantes de las sociedades modernas: la indigencia, las enfermedades, la ignorancia, la suciedad y la ociosidad¹⁶.”* Incluía un sistema de seguridad social unitario que manejaría las pensiones (enfermedades, maternidad, vejez, viudedad y desempleo), un servicio nacional de salud (atención médica gratuita con cobertura universal) y un sistema de asistencia nacional (sistema complementario a los subsidios de la seguridad social en el caso que éstos fueran insuficientes y no alcanzaran el mínimo de subsistencia deseado, que asumía el otorgamiento de subsidios familiares universales y la adopción del objetivo del pleno empleo como política de Estado).

¹⁴ Lo que se produjo, tras la victoria en las elecciones de 1945 del partido laborista de Clement Attlee sobre el partido conservador de Winston Churchill.

¹⁵ Ordóñez Barba, Gerardo (2002), pág.109.

¹⁶ Ordóñez Barba, Gerardo(2002), pág.109

Estos beneficios se extendieron posteriormente a la educación, vivienda y atención especializada para niños. Este conjunto de medidas se conoció como el *Welfare State* británico¹⁷.

Como vemos, a lo largo del siglo XIX y del siglo XX se produce un importante crecimiento del Estado y de su peso en la economía, no solo en tamaño sino en la relevancia de las funciones que asume.

DESARROLLO DEL ESTADO DEL BIENESTAR EN LOS PAÍSES OCCIDENTALES

Según el premio nobel de economía Sir John Richard Hicks¹⁸, el verdadero origen de la intervención del Estado en la economía hay que buscarlo en el crack de 1929 y en la consiguiente crisis económica. A partir de este suceso se generaliza el ideario de que los fallos del mercado en la asignación de recursos deberían ser corregidos con la intervención del Estado a través de políticas macroeconómicas. Se produce un cambio de criterio casi generalizado sobre la necesidad de la intervención del Estado en la economía. Esta intervención estatal a la hora de corregir los fallos del mercado queda reflejada en las aportaciones de uno de los más influyentes economistas del siglo XX, el británico John Mainard Keynes.

En opinión de Keynes, los estancamientos y las tasas de desempleo que pueden producirse en las economías podrían evitarse a través de la intervención del Estado en dichas economías vía gasto público, lo que permitiría aumentar la demanda, el consumo y los ingresos, y de esta forma volver a revitalizar la situación económica. Es decir, la intervención estatal podría evitar cualquier recesión económica. Aunque bien es cierto que la doctrina económica de Keynes no se centra sobre el concepto de Estado del Bienestar, sus teorías sirvieron en muchas ocasiones de soporte científico para la

¹⁷ Inglaterra, anteriormente en 1911 fue el primer país donde se introdujo el seguro de desempleo obligatorio.

¹⁸ Inglaterra 1904-1989. Uno de los economistas ingleses más influyentes del siglo XX, uno de los principales contribuidores de la síntesis neoclásica.

justificación de la participación del Estado en la economía como proveedor, entre otras cosas, de estos servicios del bienestar. Como señala el economista Gamero Requena, “(...) en este sentido, si una marca de origen tienen las políticas sociales, es el sello keynesiano¹⁹”. Otras aportaciones referidas al papel intervencionista del Estado también son tenidas en cuenta con anterioridad a Keynes. Cabe destacar las realizadas por el también británico Arthur Pigou²⁰. En sus aportaciones sobre la economía del bienestar, Pigou indica que la búsqueda de la ganancia privada no tiene por qué redundar en un bienestar para la sociedad, dando de esta forma un amplio margen de maniobra a la política y a la intervención de los poderes públicos en la búsqueda del bienestar social.

Para los autores Muñoz Machado, García Delgado y González Seara, la transformación del papel del Estado durante la primera parte del siglo XX se debe “(...) a severos cambios sociales que obligan a las autoridades a ofrecer respuestas alternativas a la tradicional política del orden público, (...) :

- *El desarrollo del capitalismo industrial y la aparición del movimiento obrero.*
- *La revolución bolchevique y su irradiación a todo el mundo, condicionando la política de los partidos socialistas y comunistas europeos no menos que la reacción de sus antagonistas, los movimientos de extrema derecha (fascismo italiano, el nazismo en Alemania).*
- *Los procesos traumáticos de colapso de algunas economías occidentales, que tanta influencia tuvieron en el cambio de rumbo de las políticas gubernamentales. Recuérdese la hiperinflación en la Alemania de la primera posguerra mundial o la gran depresión norteamericana.*
- *La utilización por el Estado de una política expansiva de obras públicas como medio de combatir el desempleo urbano²¹”.*

¹⁹ Gamero Requena, Julio. (2006), pág.85

²⁰ Arthur Cecil Pigou, 1877 – 1959, economista inglés conocido por sus aportaciones y estudios sobre la economía del Bienestar. Fue alumno de Alfred Marshall en el King’s Collage de Cambridge, donde posteriormente sería profesor de Economía Política (sustituyendo al propio Marshall) teniendo como alumno a John M. Keynes. Su obra más reconocida es *The Economics of Welfare* escrita en 1920.

²¹ Muñoz Machado, S.; García Delgado, J.L. y González Seara, Luis. (1997), págs. 5 – 6.

Como ya hemos señalado, tras el desastre de la Segunda Guerra Mundial es cuando se materializa en una gran parte de los países del mundo occidental el denominado Estado del Bienestar

Período de desarrollo de las políticas del bienestar (final de la Segunda Guerra Mundial y la crisis del petróleo de 1973)

Tras finalizar la Segunda Guerra Mundial, un crecimiento económico a tasas desconocidas hasta entonces fue el artífice de la instauración y desarrollo de un Estado del Bienestar financiado a través de un importante aumento del gasto público. Estas políticas públicas mantuvieron un altísimo grado de consenso por diversos motivos:

- Una vez concluida la guerra, la destrucción y las pérdidas sufridas fueron de tal magnitud que las necesidades de reconstrucción fueron enormes. Llevar a cabo esta ingente labor se pivotó a través de los Estados, que serían los encargados de organizar y coordinar las tareas de reconstrucción económica.
- Aparte de esta labor de reconstrucción, la victoria sobre los ejércitos del eje no se tomó únicamente como una restauración de las libertades sino que quiso proyectarse como un *nuevo orden social* que diera lugar a una sociedad más justa y más igualitaria²². El desarrollo de esta nueva sociedad más humanitaria también se encargó a los diferentes Estados, que asumieron personalmente estas reivindicaciones.
- Junto a esta labor de reconstrucción, el desarrollo económico generó una gran cantidad de recursos al Estado hasta llegar a convertirlo en el principal inversor y consumidor nacional

Todos estos factores anteriores influyeron en la creación del *Estado del Bienestar* moderno²³. Con él, se produjo una transformación en las funciones y los cometidos del Estado y del propio sistema económico, que podría pasar a llamarse *socio-económico*.

²² Para este cometido tuvo mucha importancia el trato favorable que dieron a estas medidas *sociales* los sindicatos a nivel internacional.

²³ Muchos autores relacionan los factores que hemos señalado en este punto con el propio informe Beveridge de 1942 que explicábamos en el capítulo anterior.

De esta forma se difuminan las fronteras entre Estado – sociedad civil, pasando a convertirse el primero en una especie de *órgano gestor y organizador*.

Esta nueva misión del Estado del Bienestar como responsabilidad social para con sus ciudadanos, la explica el profesor de la London School of Economics Ramehs Mishra al definir sus tres principales características:

“(...) 1. Intervención estatal en la economía para mantener el pleno empleo, o al menos, garantizar un alto nivel de ocupación.

2. Provisión pública de una serie de servicios sociales universales, incluyendo transferencias para cubrir las necesidades humanas básicas de los ciudadanos en una sociedad compleja y cambiante (por ejemplo educación, asistencia sanitaria, pensiones, ayudas familiares y vivienda). La universalidad significa que los servicios sociales están dirigidos a todos los grupos de renta, y para acceder a ellos no es necesario pasar ningún tipo de control de ingresos. Estos servicios tienen como objetivo la provisión de seguridad social en su sentido más amplio.

3. Responsabilidad estatal en el mantenimiento de un nivel mínimo de vida, entendiendo como un derecho social, es decir, no como caridad pública para una minoría, sino como un problema de responsabilidad colectiva hacia todos los ciudadanos de una comunidad nacional, moderna y democrática²⁴”

Tomando los estudios de R.A. Musgrave y P.B. Musgrave y de Peacock y Wiseman, podemos demostrar la evolución y el aumento que ha tenido el gasto público en relación al Producto Interior Neto de cada país. Para Estados Unidos de una tasa del 9% en 1910, se pasa a un 13% en 1930, y a un 27% en 1960. Del mismo modo, en el caso de Gran Bretaña las variaciones en los mismos períodos de tiempo fueron del 12% en 1910, del 27% en 1930 y de un 32,3% para 1960.

Estado del Bienestar a partir de 1973

La crisis del petróleo de 1973 supone un punto importante de reflexión sobre el papel del Estado como agente interventor en la economía de los países desarrollados. Más allá de crisis coyunturales anteriores como pudieron ser la de 1952, la de 1958-1959 y la de

²⁴ Mishra, R. (1989), pág. 56

1965-1967, la de 1973 puso en tela de juicio la razón principal esgrimida para justificar el intervencionismo estatal - incluyendo en este intervencionismo las políticas del Estado del Bienestar - . Los planteamientos keynesianos que justificaban la intervención del Estado para contrarrestar los ciclos económicos quedaron puestos en entredicho ante su incapacidad para mantener un crecimiento económico sostenido.

Tras una época de gran crecimiento económico aparece una nueva realidad caracterizada por las tensiones que pueden producirse en la economía y, lo que es más importante, que la hasta entonces impoluta intervención estatal puede ser incapaz de remediar dichas tensiones económicas. Es decir, la intervención estatal no será capaz de garantizar la distribución de la riqueza y la asignación de recursos de forma eficiente. Al igual que el Estado del Bienestar es un ente fundamentalmente económico, la razón principal de su pérdida de legitimidad a partir de 1973 es también económica. Como indican Myles y Quadagno “(...) *economic globalization is one of the leading suspects often invoked to account for the changing character of welfare state politics since the 1970s*²⁵”.

La severa crisis económica supuso la aparición conjunta en la economía de estancamiento económico, inflación, déficit y aumento de las tasas de desempleo. Los intentos de las políticas públicas por tomar medidas económicas anticíclicas no dieron resultado y las recetas keynesianas tradicionales que sustituían inflación por empleo tampoco dieron los resultados deseados.

A partir de la crisis de 1973, al no ser capaz de evitar el Estado a través de políticas públicas recesiones económicas severas, su papel como redistribuidor eficaz de la renta va a quedar puesto seriamente en entredicho. Por tanto, la crisis que afectó al Estado del Bienestar no va a ser únicamente de índole financiera, sino que va a ser también de legitimidad. Como señalan González Temprano y Torres Villanueva, “(...) *el Welfare State, si bien no es el desencadenante de la crisis económica de 1973, sí parece haberla alimentado a través del déficit y de la deuda pública crecientes*²⁶”.

²⁵ Myles, John y Quadagno, Jill. (2002), pág. 42.

²⁶ González Temprano, Antonio y Torres Villanueva Eugenio. (1992) pág. 196.

Vamos a repasar los principales focos de problemas originados por las políticas públicas del bienestar.

CRISIS DEL ESTADO BIENESTAR

La creación del *Welfare State*, destinado en un primer momento a dotar a las sociedades desarrolladas de una estabilidad económica garantizando unos servicios mínimos de bienestar a todos sus miembros, ha llegado a convertirse en un motivo de preocupación para la economía general.

1. Efecto derivado del crecimiento del Estado del Bienestar y de sus necesidades de financiación.

Al ir incorporándose sucesivamente más y más prestaciones que integran los denominados servicios del bienestar, sus tensiones financieras se hacen más que evidentes - especialmente en épocas de escaso crecimiento, o incluso decrecimiento económico - a medida que se pasa a un sistema cuasiuniversal de responsabilidad estatal respecto a sus ciudadanos.

El propio William Beveridge señaló la necesidad de la existencia de una situación de pleno empleo para fundamentar las propuestas económicas recogidas en su informe de 1942. En su obra de 1944 *Full Employment in a Free society*, conocido como segundo informe Beveridge, empieza a compartir la doctrina keynesiana en el sentido de señalar el pleno empleo como el objetivo último y requisito fundamental de cualquier política económica “(...) *el pleno empleo es condición necesaria para un sistema universal de previsión pública, de forma que, cuando el desempleo supera un porcentaje de friccionalidad – Beveridge estimama este porcentaje en el tres por ciento – empiezan a prevalecer las desventajas de limitar la libertad de los individuos sobre las ventajas de obligarles a desarrollar un mínimo de previsión*²⁷”.

²⁷ Beveridge, William. Recogido en Muñoz Machado, S.; García Delgado, J.L. y González Seara, Luis. (1997), pág. 7.

La recaudación vía impuestos como sustento de las políticas del bienestar es una financiación que garantiza la existencia de problemas permanentes. Nos explicamos; muchos de los servicios del bienestar, al ofertarse de forma universal, se convierten en gastos estructurales del Estado que no van ligados a unos requisitos previos de ingresos. Pero en cambio, su financiación vía impuestos sí que tiene como base los ingresos obtenidos y la situación de cada individuo en particular. Es decir, la capacidad de recaudación será coyuntural e irá en relación con el ciclo económico.

De esta forma, un Estado del Bienestar asentado y generoso en sus prestaciones puede llegar a poner en peligro sus propios cimientos. La propia estructura y naturaleza del sector de servicios públicos prácticamente asegura unos niveles muy bajos de productividad y pocas posibilidades de aumentarla. Esta falta de productividad deberá ser contrarrestada con un aumento constante del porcentaje del Producto Interior Bruto asignado a estos servicios, si se quiere mantener el nivel constante de asistencia. Nos encontraríamos ante la famosa *Ley de Baumol*.

Del mismo modo resulta interesante recordar los planteamientos del economista alemán Adolf Wagner - *ley de Wagner* – sobre el crecimiento secular del gasto público. Más allá de sus suposiciones sobre la conveniencia de una gestión pública sobre una privada o sobre la justificación de la intervención del Estado en la economía, Wagner plantea una serie de limitaciones a su propia ley, que son perfectamente aplicables al Estado del Bienestar actual.

2. Efecto derivado del aumento impositivo para la financiación del Estado del Bienestar.

La existencia de unas cuñas fiscales elevadas tiene una influencia directa sobre las economías sometidas a dichas cuñas. La imperiosa necesidad de financiación que presenta el Estado del Bienestar - que aumentará a medida que aumentan sus prestaciones y que se pasa a un sistema cuasiuniversal -, conlleva consecuencias en la sociedad beneficiaria. La necesidad de una *cuña fiscal* más ancha soportada por los individuos tiene su influencia en las decisiones económicas individuales y empresariales.

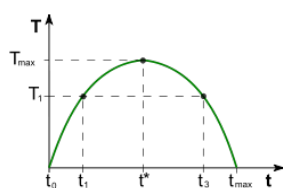
Una elevada presión fiscal destinada a financiar el Estado del Bienestar no solo no sirve de estímulo para un mayor crecimiento y eficiencia económica, sino que llega a suponer exactamente lo contrario. Es decir, un peligro para dicha eficiencia y crecimiento.

- Para determinados grupos sociales con perspectivas de ingresos reducidos, la existencia de estas cuñas fiscales no solo tiende a reducir el número de horas trabajadas, sino que puede llegar a desincentivar la incorporación de estos individuos al mercado laboral.

La llamada *trampa del desempleo* se basa en la poca o, incluso, nula diferencia que puede llegar a existir entre los ingresos del trabajo y los resultantes de la ausencia del mismo, vía prestaciones, para determinados sectores sociales.

- Los programas desarrollados por el Estado del Bienestar sufragados por tipos marginales impositivos elevados, pueden desincentivar y deprimir el ahorro de los individuos y, por tanto, desincentivar la existencia de emprendedores o trabajadores dispuestos a aumentar sus prestaciones laborales.

En definitiva, como señaló el economista norteamericano Arthur Laffer²⁸, a partir de ciertos niveles de fiscalidad, un aumento del tipo impositivo no lleva aparejado un aumento de la recaudación



3. Efecto ético derivado del aumento impositivo y del aumento de prestaciones, riesgo moral

²⁸ Bien es cierto que estos planteamientos ya habían sido tomados en consideración anteriormente. Incluso en el siglo XIV, el norteafricano Ibn Jandún ya teorizó sobre las relaciones entre estos diferentes conceptos económicos.

La existencia de prestaciones que deberían ser recibidas siempre que no se alcanzase un determinado nivel de ingresos o la existencia de prestaciones que deberían ser recibidas únicamente en situaciones extraordinarias, va a suponer la aparición de individuos que van a tratar de *ajustar su comportamiento* de tal forma que puedan tener derecho a unas prestaciones que, en teoría, iban destinadas a un grupo distinto. Estos ajustes en el comportamiento, aparte de suponer un coste extra que habrá que financiar, supone, en muchos casos, un aliciente para²⁹ tratar de evitar unos ingresos mayores declarados y poder, de esta forma, acceder a este tipo de prestaciones. Es decir, existirán personas que adecuen su comportamiento laboral en función de las prestaciones que puedan recibir o que, directamente, se pasen a la economía sumergida.

Como señala el profesor de la Universidad de Estocolmo Assrad Lindbeck “(...) *un tipo impositivo elevado convierte la honestidad en algo caro (...), ya que el individuo podrá mejorar su situación económica considerablemente si comete fraude fiscal (...). Cuanto más cara sea la honestidad, más escasa debemos suponerla*³⁰.”

4. Ineficiencia en la gestión monopolística del Estado de los servicios del bienestar

La producción de todos los servicios ofrecidos por el Estado del Bienestar esta directamente gestionados única y exclusivamente por el Estado. Es decir, nos encontramos ante un régimen monopolístico donde queda poco o ningún margen para la competencia, la eficiencia y el poder de decisión de los individuos. Se trataría de **analizar la eficiencia que tiene el Estado (no ya su legitimidad) en el monopolio de los servicios que ofrece.**

Los propios motivos de ineficiencia vienen derivados, no solo de una gestión monopolística pública, sino de la influencia política de esta gestión pública. Esta influencia política no debería confrontar con la razón última de existencia del Estado del

²⁹ (...) *en Suecia, el número medio de días de baja por persona fueron veinticinco por año al finalizar la década de los ochenta, cuando las prestaciones por enfermedad fueron muy generosas entre el 90 y el 100% de los ingresos. (...) cuanto más generosos seamos con la jubilación anticipada y subvencionada, más individuos se presentan para jubilarse con antelación a la edad de jubilación habitual. En algunos países como Italia, los Países Bajos y Suecia, entre el 8 y el 15% de la población se ha acogido a la jubilación anticipada subvencionada*” Herce, José Antonio ; Huerta de Soto, Jesús. (2010), pag 25.

³⁰ Herce, José Antonio; Huerta de Soto, Jesús. (2010), pag 30.

Bienestar. Sin embargo, en la práctica si que difiere al incorporarse a la gestión de los servicios públicos, aparte de las ineficiencias derivadas de toda gestión monopolística, los efectos derivados de las ideologías políticas y de los efectos electoralistas. De esta forma, es frecuente encontrar comportamientos de políticos y votantes cortoplacistas que fomentan un aumento del gasto atribuible al Estado del Bienestar. Lo que no se suele tener tan en cuenta es que este aumento del gasto, aún viable a corto plazo, provoca ineficiencias, tensiones y problemas de sostenibilidad a largo plazo, más aún si el largo plazo viene acompañado de ciclos económicos adversos.

5. Ineficiencia en la gestión de asignación y reasignación de recursos por parte del estado.

La gestión monopolística de todos los servicios del bienestar por parte del Estado, con el consiguiente aumento del gasto público, supone que para garantizar esta provisión de servicios haya que desplazar los recursos de otras actividades más productivas, tanto en capital humano como en capital financiero. Los teóricos de la intervención pública otorgan al Estado un papel eficiente en la redistribución de la renta mediante el cual, si el ciclo económico es positivo deberían aumentar los ingresos fiscales debidos a una mayor recaudación tributaria y deberían disminuir los gastos sociales debido a una reducción del número de desempleados y de los ciudadanos en situación de exclusión social y, por el contrario, si el ciclo económico fuera negativo la situación se revertiría disminuyendo los ingresos fiscales y aumentando el gasto social.

Para posibilitar este papel eficiente de los poderes públicos deberíamos asumir dos premisas básicas:

- Por un lado, se necesitaría que el Estado fuera lo suficientemente eficaz y eficiente en la administración de los ingresos en épocas de depresión para que se justificase el impacto negativo que tiene en la economía la existencia de unas elevadas tasas tributarias en épocas de bonanza.

Del mismo modo, se debería asumir a estos poderes públicos un nivel de eficiencia y rigor en la gestión de los recursos mucho mayor que el que tendrían los propios individuos u otras instituciones privadas. Es decir, el Estado debería ser capaz de redistribuir la riqueza de manera más eficiente que el propio individuo que la genera.

- Por otro lado, los poderes públicos deberían ser capaces de ejercer este efecto anticíclico en una situación de depresión económica. Es decir, el Estado deberá

adoptar medidas de redistribución que no se vean afectadas por la situación económica general.

Sin embargo la experiencia nos indica que las premisas anteriores resultan altamente cuestionables y son más cuestionables cuanto más adversa resulta la situación económica. Los poderes públicos no van a poder llevar a cabo políticas anticíclicas contrarias a la situación económica ya que ésta va a afectar directamente a la propia capacidad redistributiva del Estado y a sus niveles de deuda y déficit público – de sostenibilidad en definitiva - . Nos encontraríamos en contextos económicos depresivos en los que, además del descenso de la iniciativa en el sector privado, el supuesto superávit estatal de los momentos de bonanza no es suficiente obligando al Estado a llevar a cabo políticas procíclicas³¹ que contribuyen aún más al deterioro de la situación económica.

SOLUCIONES A LA CRISIS DEL ESTADO DEL BIENESTAR: CASO SUECO.

Todos los problemas anteriores que hemos planteado, ya se pusieron de manifiesto en la Suecia de los años 90. Como señala el profesor Rojas, diputado del partido liberal de Suecia entre 2002 y 2008, “ (...) *para muchos, este país nórdico representa una sociedad modelo (...) que ha logrado exitosamente combinar democracia y crecimiento económico con una amplia intervención estatal y grandes monopolios públicos que asegurarían la justicia social. Sería así una especie de utopía posible y un paradigma de progreso que otros países deberían imitar*³²”. Sin embargo, como señala el propio Rojas, la realidad dista bastante de lo señalado anteriormente y el llamado modelo sueco “(...) *hace ya casi dos décadas que este país está abocado a una búsqueda profunda y prometedora de una alternativa a su viejo Estado benefactor que se hundió a comienzos de los 90 en medio de una crisis extraordinariamente severa*”.

El estudio de este caso concreto resulta sumamente interesante ya que trata de salvar la insostenibilidad económica de un Estado del Bienestar de monopolio público mediante

³¹ Aunque no nos extenderemos más en este punto ya que será tratado en el último capítulo al analizar el Estado del Bienestar en España, ejemplos de estas políticas procíclicas estatales en épocas de crisis serían: el aumento impositivo para contrarrestar el descenso en la recaudación, la reducción de la inversión pública, la reducción en las prestaciones por desempleo, la reducción del gasto público...

³² Rojas, Mauricio. (2008), pág. 13

un nuevo modelo que combina la aparición y desarrollo de un capitalismo del bienestar gracias a la incorporación del sector privado en la producción de estos servicios.

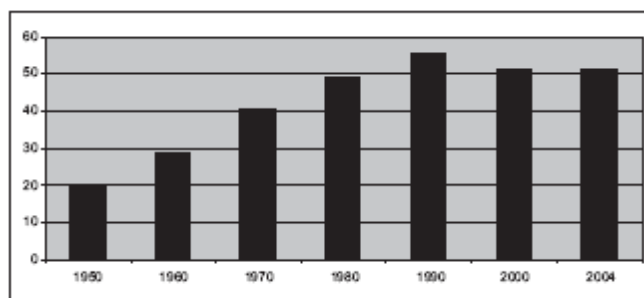
Hasta la década de 1950 Suecia se caracterizaba por ser un país con una estructura estatal relativamente pequeña y unas bajas tasas impositivas³³. El desarrollo económico sueco fue uno de los mayores a nivel mundial, únicamente superado en este periodo (que incluye las dos guerras mundiales) por Suiza. Este desarrollo económico combinó la presencia de un capitalismo pujante a nivel internacional con un Estado que favoreció la libertad de mercado y la propiedad privada que convirtió a Suecia en una verdadera potencia industrial. Este auge coincidió con una carga impositiva relativamente baja en comparación con el resto de países equiparables.

Por tanto, el *modelo sueco* de la década de los 60 se caracterizó por el denominado compromiso entre *el Estado y el capital*, donde se delimitada claramente la división entre Estado del Bienestar e iniciativa y empresa privada, respetando y fomentando éste la libertad empresarial en la industria, el comercio y el sector financiero; y apoyando aquella una cierta expansión estatal que incluía un creciente control en los sectores relacionados con el bienestar. Ya antes, en 1936, el propio presidente de los Estados Unidos Franklin D. Roosevelt, a través del libro *Sweden: the Middle Way* del periodista estadounidense Marquis Child, alabó el esquema de desarrollo sueco al señalar: “ (...) *en Suecia tenemos una familia real, un gobierno socialista y un sistema capitalista trabajando conjuntamente de la manera más feliz que pueda imaginarse*”.

La presencia del Estado en la actividad económica, auspiciada por la buena marcha de la economía aumentó de forma considerable a partir de la década de 1960 dando lugar al nacimiento del gran Estado benefactor sueco. Como se puede observar en el siguiente gráfico, este aumento de la participación estatal se consiguió a través de un considerable aumento de la carga impositiva.

³³ “En 1960 la proporción de empleados fiscales en el empleo total, era menor que el británico o el estadounidense y su carga tributaria, que era comparable a la de estos dos países, estaba muy por debajo de la de Francia o la República Federal de Alemania”. Rojas, Mauricio. (2008), pág. 21

Carga tributaria total como porcentaje del producto nacional bruto



Fuente:

utveckling

Skattebetalarnas förening 2005

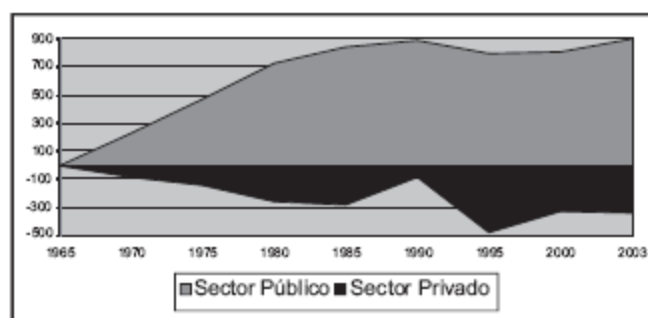
Skattetryckets

1950-2004,

“La carga tributaria total se duplicó entre 1960 y 1989, pasando del 28 al 56 por ciento del producto nacional³⁴.”

Del mismo modo, el gasto público pasó en el período de 1960 a 1980 de suponer el 31% del producto interior bruto sueco a representar el 60% del mismo. Paralelamente a este aumento del gasto público, Suecia llegó a convertirse en 1990 en el país de la OCDE con un mayor nivel de empleo público, cuyo volumen llegó a multiplicarse por tres en los veinte años señalados anteriormente (1960-1980).

Variación acumulada del empleo en el sector privado y el sector público en miles de trabajadores



Fuente: *Fakta*

ekonomi 2004,

näringsliv 2004

om Sveriges

Svenskt

Como se puede observar en el gráfico anterior, entre 1965 y 1985 se produjo un considerable aumento del empleo en el sector público que aumentó en 850.000 trabajadores aproximadamente. Al mismo tiempo, en estos veinte años el sector

³⁴ Rojas, Mauricio (2008) pág. 29

privado destruye una cantidad aproximada de 274.000 empleos. Es decir, sin tener en cuenta el empleo público, se produce una destrucción neta de empleo en este periodo.

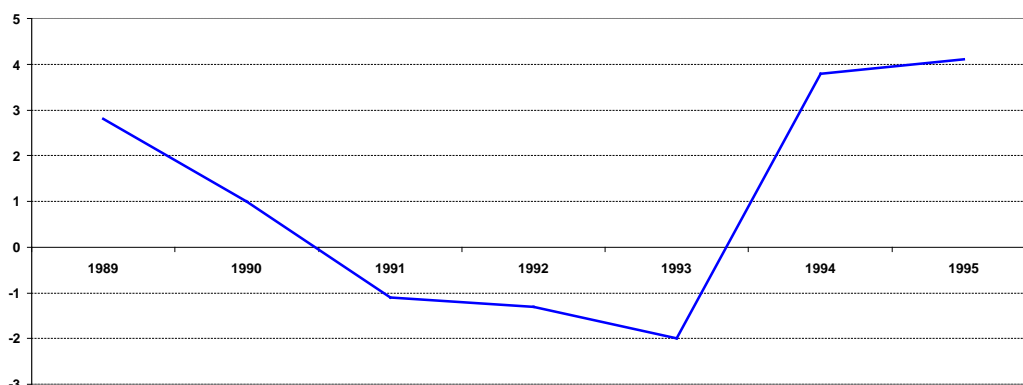
Este gran aumento de la participación estatal se debió a que el Estado se erigió como único proveedor de unos amplios servicios del bienestar. De esta forma, el Estado sueco garantizaba a todos sus ciudadanos un nivel de vida relativamente elevado, independientemente de su situación y trayectoria laboral. Se ampliaron considerablemente las coberturas sociales y los niveles de protección ante situaciones de pérdidas de ingresos producidas desempleo, enfermedad...

Se produjo un rápido aumento de la economía estatal a costa de la economía de mercado. De una economía netamente eficiente e industrial, se pasa a una situación donde son los servicios sociales en manos de los poderes públicos los acumuladores de empleo. En términos porcentuales sobre el empleo total, en el periodo entre 1965 y 1985 el porcentaje del empleo en el sector industrial sobre el total pasó de ser un 30% a únicamente un 23%. Por el contrario, el empleo en el sector público pasó de ser del 15% al 33%, más del doble.

A raíz de todos los aspectos que hemos señalado, a comienzos de la década de los años noventa se produce el colapso del Estado benefactor sueco

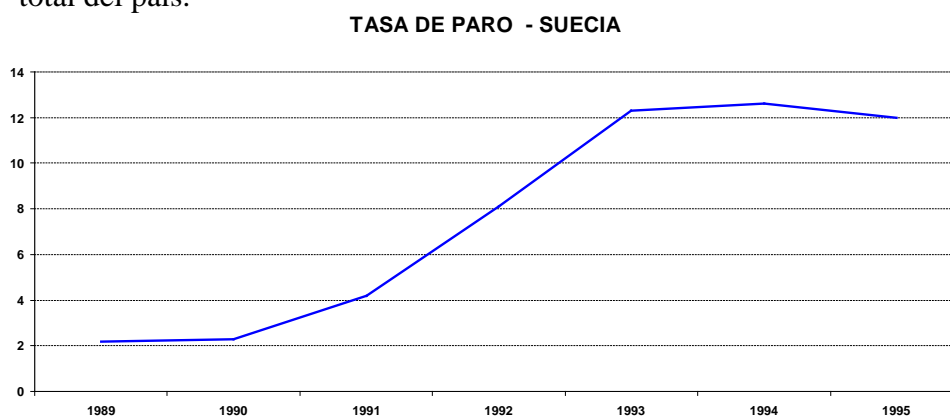
- El nuevo ciclo económico quedó de manifiesto en el PIB per cápita sueco y la tasa de crecimiento del PIB, que cayeron de forma acumulada entre 1991 y 1993.

PORCENTAJE DE VARIACION INTERANUAL DEL PIB - SUECIA *Fuente:* *Elaboración*



propia a partir de Eurostat

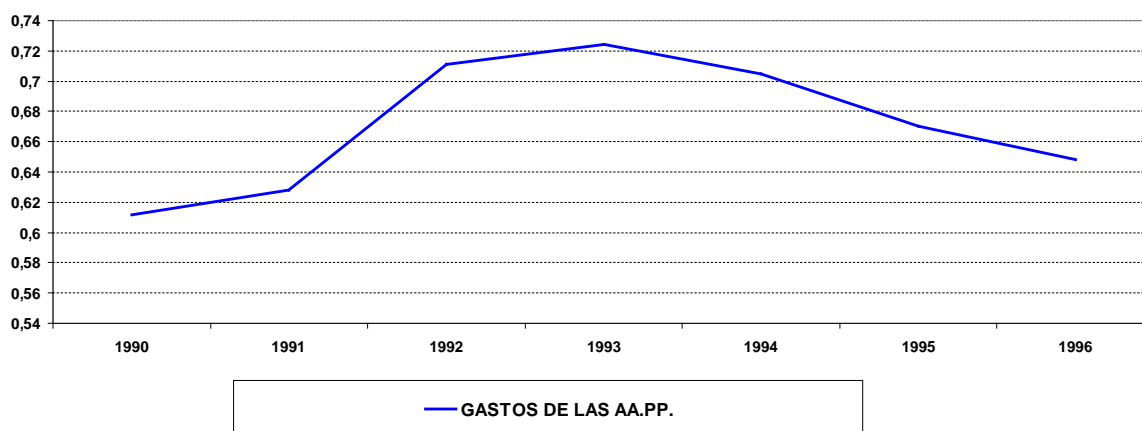
- Del mismo modo, la tasa de desempleo creció de forma considerable a partir de 1990. Así, entre los años 1990 y 1994 se perdieron más de medio millón de empleos en Suecia, empleos que representaban aproximadamente un 10% del total del país.



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

- Debido al drástico descenso de la población activa y al descenso del producto interior bruto, se resintió considerablemente la capacidad recaudatoria del Estado.
- De esta forma, motivado por el descenso en el número de trabajadores que aportan ingresos vía cargas fiscales al factor trabajo y por el mayor número de desempleados que reciben prestaciones, se redujeron considerablemente los ingresos disponibles para el Estado.
- El descenso de los ingresos tampoco pudo ser compensado vía aumento de la carga tributaria del contribuyente ya que, como hemos dicho, el nivel impositivo ya había aumentado significativamente para poder financiar la provisión de los servicios del bienestar por parte del Estado.
- Al mismo tiempo que el volumen de recaudación estatal descendía, esta disminución de ingresos no pudo verse compensada con una reducción del gasto público. Al contrario, se produjo un aumento considerable del mismo como consecuencia del aumento de las prestaciones por desempleo y de otros gastos sociales producidos por el mayor número de personas dependientes como consecuencia de la disminución de sus ingresos.
- Con todo esto, el gasto público de Suecia llegó en 1993 al 72,4% del Producto Interior Bruto, cifra desconocida hasta entonces.

GASTOS DE LAS AA.PP. RESPECTO AL PIB - SUECIA



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

- La consecuencia directa de la incapacidad de sufragar los gastos vía ingresos condujo a un aumento sin precedentes en el déficit público que llevó a alcanzar el 10,2% del Producto Interior Bruto en 1993. El aumento del déficit tuvo que ser financiado con el consiguiente incremento del nivel de deuda pública, que llegó a duplicarse entre 1990 y 1994³⁵.

En definitiva, como sucedió en la crisis del petróleo de 1973, los poderes públicos no fueron capaces de estabilizar el ciclo económico con políticas anticíclicas – según los planteamientos keynesianos – sino que contagiados por el ciclo económico negativo, tuvieron que tomar políticas procíclicas – como el despido de personal público y la reducción del nivel de gasto y de los beneficios sociales - que contribuyeron a aumentar la tasa de desempleo y a profundizar la crisis económica. El colapso de la economía sueca fue total, incluyendo el desmoronamiento de la tasa de cambio de la corona sueca,

³⁵ Como señaló el político socialdemócrata sueco Kjell-Olof Feldt – ministro de comercio, de finanzas y miembro de la Junta de Gobernadores del Banco de Suecia -, “(...) durante los últimos 20 años nuestro crecimiento económico ha sido escaso, tanto en una perspectiva histórica como desde un punto de vista comparativo a escala internacional. Desde 1975 el aumento medio del PNB anual ha sido inferior al 2% en términos reales. Sin embargo, los costes del Estado de Bienestar aumentaron aproximadamente el doble de este porcentaje”.

que llegó a suponer que el Banco Central de Suecia ofreciera tipos de interés del 500% para evitar su pérdida de valor³⁶.

Medidas tomadas

- En primer lugar, y como ocurre en cualquier crisis económica, el primer objetivo del Estado fue contrarrestar los efectos directos de la crisis fiscal y presupuestaria. En lo referente a los servicios del bienestar las consecuencias directas fueron claras:
 - Una reducción de los beneficios sociales – reduciendo el porcentaje del salario a recibir en caso de prestación o reduciendo los niveles máximos a percibir -.
 - Una reducción del personal dedicado a la prestación de servicios públicos, entre ellos los dedicados a la prestación de los servicios del bienestar - *la reducción del personal fue a su vez drástica y el empleo público se redujo en 157.000 personas entre 1991 y 1997.*
 - Un aumento en el precio ya cobrado por la provisión de ciertos servicios o el cobro por servicios antes gratuitos. Lógicamente, los servicios gratuitos lo eran debido a que ya habían sido pagados previamente por los ciudadanos vía impuestos.

“(…) durante estos cuatro años – referido al período 1994 / 1998 – se recortó el gasto público en más de 70.000 millones de coronas. A la vez se impusieron cobros por servicios públicos y nuevos impuestos de diverso tipo por un monto equivalente. Esto corresponde al 20% en su conjunto a cerca del 20% del presupuesto del país para 1997-98³⁷”
- En segundo lugar, se produjo el abandono del sistema de tipo de cambio fijo en 1992 favorecieron el repunte de la economía sueca. En la segunda mitad de los años noventa, la maquinaria industrial sueca ya había conseguido devolver al país a una situación de superávit fiscal que permitió empezar a reducir los altos niveles de deuda pública.

³⁶ Sánchez de la Cruz, Diego (2011). *El mito sueco*. 2 noviembre 2011 www.libremercado.com

³⁷ Rojas, Mauricio. (2008) pág. 49

- En tercer lugar, la premisa fundamental de las reformas que estamos tratando pasaba por terminar con la situación de monopolio estatal en la producción de los servicios del bienestar. Como señala el propio profesor Rojas, se trataba de “ (...) salir de lo que era una economía planificada cerrada para crear un sistema de bienestar mixto, basado en la participación y colaboración de tres actores distintos: el Estado, el empresariado y los ciudadanos”. Ante una gestión poco eficaz de los servicios del bienestar por parte de las administraciones públicas, se buscó la mejora de la eficacia en su producción mediante la incorporación de la competencia privada desde distintos ámbitos:
 - Desde el lado de la oferta. Apertura a la iniciativa privada en el monopolio público de producción de los servicios del bienestar. Para romper este tradicional monopolio se emprendieron “(...) una serie de reformas que van desde la privatización total o parcial de importantes compañías públicas – especialmente en el área de telecomunicaciones, transportes urbanos, infraestructura y producción de energía – a la desregulación de otras áreas donde las empresas públicas han sido sometidas a la competencia – principalmente transportes pero también actividades tan diversas como la provisión de empleos o los servicios de correo – y la generalización del sistema de licitaciones dentro del sector público, así como la libertad de abrir escuelas, centros de salud y muchas otras actividades cuya demanda está regulada ya sea por el sistema de vales del bienestar o por pagos directos del sistema fiscal vía licitaciones”. Esta apertura al sector privado también afectó a los productores públicos de servicios del bienestar, que tuvieron que operar en un entorno de competencia similar al de la empresa privada.

Un aspecto importante a señalar son las propias peculiaridades de las fuerzas sindicales en Suecia y del propio concepto de empleado público. Suecia es un país con uno de los más altos grados de participación de los trabajadores en las centrales sindicales con cerca del 80%³⁸, entre las que

³⁸ Fuente Parlamento Europeo, Política Social y del Mercado de Trabajo en Suecia, Dirección General de Estudios, Documento de trabajo, Serie Asuntos Sociales – W 13A.

se encuentra la Agencia Sueca de Funcionarios (AgV). Sin embargo, las condiciones de los empleados públicos suecos difieren bastante de las de otros países. De esta forma, como señala el economista Antonio I. Margariti, “(...) *los funcionarios públicos suecos, salvo casos muy limitados como es el de los jueces, no gozaban de privilegios especiales como puede ser la inmovilidad en sus cargos*³⁹”. Esta es la razón por la que el proceso de privatizaciones e incorporación de la producción privada no fuera visto por el elevado número de empleados públicos como una amenaza y que incluso muchos de los sindicatos afectados por este proceso liberalizador estuvieran a favor del mismo.

La forma de materializar esta apertura de los servicios del bienestar fue a través de un programa igualitario de precios fijados. Es decir, dicho programa establecía una tarifa de precios común a todos los proveedores de servicios, que permitió la participación de multitud de empresas privadas – también y en menor medida participaron cooperativas, instituciones de beneficencia...- en la producción de servicios del bienestar dirigidos a toda la población.

- Desde el lado de la demanda se aumentó capacidad de elección de los ciudadanos sobre los servicios del bienestar a recibir. Si hasta entonces a cada ciudadano sueco le correspondía una guardería pública, una escuela pública, un hospital público...con la incorporación de empresas privadas en la producción de estos servicios se permitió a los ciudadanos libertad de elección en sus decisiones de consumo sobre los servicios de bienestar. El principal exponente de este nuevo modelo fue la aparición de los denominados *vouchers* o vales del bienestar, siendo el *voucher* para la educación básica el primero en instaurarse. De esta forma, se introducía en Suecia un sistema mediante el cual las familias recibían por parte del Estado una especie de cheque escolar, y disponían de libertad de elección del centro educativo, ya fuera público o privado, que estimasen oportuno. Esta reforma pionera en educación se extendió a

³⁹ Fuente <http://www.alfinal.com/politica/delautopiaalasensatez.php>

otros sectores del bienestar como fueron servicios a ancianos, servicios a niños en edad preescolar, servicios de la salud...

Una de las claves para la rápida implantación de este nuevo modelo de Estado del Bienestar se debe a la propia estructura territorial y organizacional sueca. De una manera un tanto similar a la que ocurre en España, el Estado sueco presenta un alto grado de descentralización que permitió que las distintas administraciones y municipalidades se hicieran cargo rápidamente de la gestión de estos nuevos servicios del bienestar a través de los vales o del sistema de licitaciones. Este también fue el motivo del alto grado de diferenciación de la puesta en marcha de estas iniciativas entre los distintos territorios ya que, en última instancia, la aplicación de estas iniciativas recaía en las propias municipalidades.

- Desde el lado operativo del Estado. La primera de las condiciones que quiso salvaguardar el Estado sueco es el principio de igualdad de oportunidades en el acceso a estos servicios. Por tanto, en esta primera y profunda reforma no se dio la posibilidad a los ciudadanos de pagos extras para poder acceder de forma prioritaria a determinados servicios o para acceder a servicios de una calidad superior⁴⁰. La forma de financiación de dichos servicios se realizó primando un punto de vista igualitario desde dos vías distintas:
 - La financiación pública directa. Como hemos dicho, alguno de los servicios pasaron a financiarse directamente a través de sistemas de licitaciones o directamente a través de asignación presupuestaria. De esta forma se abrió la producción de estos servicios a la iniciativa privada, que debía ajustarse a los requisitos y condiciones impuestas por la administración.

⁴⁰ Esto no quiere decir que no existan en Suecia sistemas de seguros privados de salud o enfermedad que, financiados directamente por cada individuo en particular, dan acceso a servicios sanitarios privados independientes. Del mismo modo ocurre con la existencia de seguros de desempleo, de pensiones...completamente privados que sirven para garantizar al individuo que lo desee una serie de coberturas más allá de las ofertadas por el sistema privado-estatal.

- La financiación pública indirecta. Como también hemos indicado, mediante el sistema de vales públicos se pasó a financiar directamente al consumidor que tenía libertad de decisión sobre la elección del proveedor de servicios. Este sistema de vales, en un primer momento, se computó sobre un importe común para todos los productores.

Esta nueva forma de financiación promovió la eficiencia de los nuevos productores que se sumaron al sistema, lo que redundó en un aumento de la competitividad, que redundó a su vez en un aumento de la calidad ofertada a los ciudadanos. Del mismo modo, posibilitó la obtención de beneficios empresariales a los nuevos oferentes de servicios del bienestar, disminuyendo a su vez el gasto público en estos servicios⁴¹.

Otro aspecto fundamental que tuvo que tener en cuenta el Estado para poner en marcha este nuevo modelo fue un replanteamiento en los niveles de control y regulación del nuevo sistema. Respecto a este punto, es interesante la opinión del profesor Rojas al señalar “(...) *la verdad es que, contradiciendo una creencia muy generalizada, un mercado libre es mucho más regulado – por normas de derecho privado y público – que un sistema de planificación y monopolio estatal que, por naturaleza, detesta los controles y aborrece la transparencia de sus actividades*⁴²”.

⁴¹ Hay que indicar que, aparte de este sistema de vales y licitaciones, es común en Suecia la existencia del copago a la hora de recibir determinados servicios (tanto si es de un proveedor público como de uno privado), sobre todo en el ámbito de la salud y el cuidado de ancianos.

⁴² Rojas, Mauricio. (2008) pág. 64.

BIBLIOGRAFÍA

- Barrada Rodríguez, A. y Gonzalo González, B. (1997) *La financiación de la protección social en España*. Consejo Económico y Social, Madrid.
- Beveridge, William. Recogido en Muñoz Machado, S.; García Delgado, J.L. y González Seara, Luis. (1997) *Las Estructuras del Bienestar: Derecho, economía y sociedad en España*. Editorial Civitas. Madrid.
- Carpio, Maximino y Domingo, Eugenio. (1996) *Presente y futuro de las pensiones en España*. Encuentro Ediciones, Oikos Nomos, Madrid.
- Conde-Ruiz, J.I. ; Ocaña Orbis, C. y Pérez-Quirós, G. (2007) *Análisis cuantitativo del Estado del Bienestar en Europa: modelos y resultados*. Fundación de Estudios de Economía Aplicada, documento de trabajo 2007-03
- Crossland, C.A.R. (1956) *The future of socialism*. Jonathan Cape, Londres.
- Esteve Mora, Fernando. (1989) *Bienestar y economía posicional* en Muñoz de Bustillo, R. *Crisis y futuro del Estado del Bienestar*. Alianza, Madrid.
- González Muñoz, C. (2004) *El desarrollo y la consolidación del Estado de Bienestar alemán desde sus inicios hasta nuestros días*. Tesis Licenciatura. Relaciones Internacionales. Departamento de Relaciones Internacionales e Historia, Escuela de Ciencias Sociales, Universidad de las Américas Puebla.
- García Pelayo, Manuel. (1987) *Las transformaciones del Estado contemporáneo*. Alianza, Madrid.
- Gamero Requena, Julio. (2006) *Confrontaciones monetarias: marxistas y post-keynesianos en América Latina*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Buenos Aires.

- González Páramo, J. M. (1994) *Gasto social y crecimiento económico en el Estado del Bienestar*. Hacienda Pública Española.
- González Temprano, Antonio; Torres Villanueva Eugenio. (1992) *El Estado del Bienestar en los países de la OCDE*. Centro Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Herce, José Antonio y Huerta de Soto, Jesús. (2010) *Perspectivas del Estado del Bienestar: devolver responsabilidad a los individuos, aumentar las opciones*. Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales, Madrid, pag 16.
- Marshall, T.H. (1965) *Social Policy*. Hutchinson University Library. Londres.
- Myles, John y Quadagno, Jill. (2002) *Political Theories of the Welfare State*. The University of Chicago.
- Mishra, R. (1984) *The Welfare State in crisis*. Wheatsheaf Books, Brighton.
- Mishra, R. (1989) *El Estado del Bienestar después de la crisis: los años ochenta y más allá*. Alianza, Madrid.
- Muñoz Machado, S.; García Delgado, J.L. y González Seara, Luis. (1997) *Las Estructuras del Bienestar: Derecho, economía y sociedad en España*. Editorial Civitas. Madrid.
- Ordóñez Barba, Gerardo. (2002) “*El Estado de bienestar en las democracias occidentales: lecciones para analizar el caso mexicano*”, *Región y sociedad*, Vol. XIV, nº. 24, El Colegio de la Frontera Norte.
- Rojas, Mauricio. (2008) *Reinventar el Estado del Bienestar*. Editorial Fundación F.A.E.S. S.L.U. Madrid.

- Schulz, Brigitte. “La mundialización , la unificación y el Estado del Bienestar en Alemania” <http://www.unesco.org/issj/rics163/schulzspa.htm>
- Sánchez de la Cruz, Diego (2011). *El mito sueco*. 2 noviembre 2011 www.libremercado.com
- TIM, H. (1974) *Das Gesetz der wachsenden Staatsausgaben*, Finanzarchiv, Heft 1961. Traducido al castellano en Álvarez Renduelas, J. R. *La dinámica del gasto público*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.
- Titmuss, R.M. (1950) *Problems of Social Policy*, citado en Alcock, P. (2001) *Welfare and Wellbeing: Richard Titmuss's Contribution to Social Policy*. The policy press, Bristol.

**NUEVO PARADIGMA: ECONOMÍA EMOCIONAL Y DEL
COMPORTAMIENTO**

Javier Otazu Ojer
Profesor de la Academia Universitaria Mearapid
Profesor Tutor de la UNED (Centro Asociado de Tudela)
javi.otazu.ojer@gmail.com

RESUMEN

Las personas deciden en un 80% emocionalmente y en un 20% racionalmente. Por lo tanto, una economía que sólo tenga en cuenta la racionalidad de las personas se queda corta. Debemos conocer nuestra dotación (tiempo, energía, dinero), comprender leyes de comportamiento humano y saber los factores que influyen en nuestras decisiones, ya que en caso contrario los errores son muy probables. Por otro lado, el estado de miseria (guerras, pobreza, hambrunas, ineficiencias) que asola nuestro planeta sólo tiene sentido si analizamos la estupidez humana (a partir de teoremas) y el interés propio (a partir de Maquiavelo). A partir de ahí, se pueden construir patrones de paso de la microeconomía a la macroeconomía. Por último, teniendo en cuenta todos los conceptos anteriores, se pueden buscar medidas para buscar mejoras en las situaciones económicas de los diferentes países, ya que muchas políticas económicas teóricas, sean fiscales o monetarias, no sirven puesto que “siendo mi propósito escribir algo útil para quien lo lea, me ha parecido más conveniente ir a la verdad real de la cosa que a la representación imaginaria de la misma” (Nicolás Maquiavelo).

PALABRAS CLAVE

Dotación, leyes de comportamiento, maquiavelismo, estupidez.

Endowment, behavior laws, Machiavelli, stupidity,

People decide by 80% emotional and 20% rational. Therefore, an economy that only considers the rationality of people falls short. We must know our endowment (time, energy and money), understand human behavior laws and know the factors that influence our decisions, because otherwise the errors are very likely. On the other hand, the state of misery (war, poverty, famine, inefficiencies) raging our planet only makes sense if you look human stupidity (from theorems) and self- interest (from Machiavelli). There, you can build step patterns of microeconomy to macroeconomy. Finally, taking in count all the items above, measures to seek improvements in the economic situations of the different countries can be searched, as many theoretical economic policies, whether fiscal or monetary, do not work because “being my purpose to write something

useful for everyone who reads it, it seemed more convenient to go to the actual truth of the thing than to the imaginary representation of the same” (Niccolo Machiavelli).

EL NUEVO PARADIGMA: ECONOMÍA EMOCIONAL Y DEL COMPORTAMIENTO

1. Economía emocional y economía del comportamiento.

La crisis en la que estamos inmersos ha puesto en solfa toda la ciencia económica debido a una cuestión clave: la imposibilidad de predecir todo lo que ha ocurrido. De hecho, algunos pensadores como Mario Bunge ubican la economía dentro del área de las ciencias esotéricas.

¿Qué ha fallado? ¿Por qué no hemos detectado lo que iba a pasar? O más importante todavía, ¿qué medidas podemos tomar a partir de ahora? ¿Cuáles son las más eficientes?

Es claro que la ciencia económica como tal no aporta contestaciones útiles a estas preguntas, de hecho y relacionado con ello, existen muchos chistes de economistas: “un economista es una persona que predice muy bien el pasado”, “dame dos economistas y tendré tres opiniones” o “tengo mil economistas y cada uno me da una receta distinta, sé que uno tiene razón, pero no sé quién es (Mijail Gorbachov)”.

La economía convencional está basada en el supuesto de la **racionalidad** de las personas y usa como instrumento de análisis, en especial para “predecir” el futuro, el **análisis econométrico**, basado en relaciones causa efecto entre distintas magnitudes económicas.

¿Son racionales las personas?

Los últimos avances en neurociencias demuestran que el 80% de las decisiones de las personas son emocionales (aunque muchas veces las racionalizamos a posteriori) y el 20% de las decisiones son racionales.

Si las personas fueran racionales, es posible que las personas fumarían menos (cuidado: es racional fumar si tenemos en cuenta que preferimos el placer inmediato del tabaco al coste en dinero a corto plazo y en salud a medio plazo, lo malo es fumar sintiéndote culpable por ello), comerían y beberían menos (por las razones anteriores), no habría

crímenes pasionales y tendríamos, en general, hábitos de comportamiento más saludables.

Pero la clave es que nuestro comportamiento no es racional en ciertos escenarios en los que se desvía, originando sesgos que nos terminan perjudicando. Así, tendemos a dar más importancia al corto plazo respecto del largo plazo, seguimos con las mismas costumbres, sean buenas o malas (de ahí el dicho de Cicerón de que “el hombre es como el vino, el bueno mejora con el tiempo y el malo empeora con el tiempo), tendemos a hacer lo que hacen los demás (si mi vecino compra participaciones preferentes y veo que gana dinero yo no voy a ser menos), muchas decisiones que tomamos pueden depender de nuestro humor, del clima o de si ha ganado nuestro equipo de fútbol, o sobrevaloramos lo felices que seremos si ganamos más dinero (esto es un problema ya que muchas personas están dispuestas a todo con tal de ganar más).

Así, la pregunta queda contestada: existen muchas situaciones en las que las personas no son racionales.

¿Cómo funciona un modelo econométrico? ¿Es útil?

Es muy sencillo comprender los modelos econométricos a partir de un caso muy simple como es la ley de Okun.

Esta ley relaciona el crecimiento económico con la tasa de paro de un país, de tal manera que a partir de análisis estadísticos se obtiene una tasa de crecimiento a partir de la cual se genera empleo. En España esta tasa está aproximadamente en un 2%, lo cual sugiere que hasta que no se llegue a ese nivel de crecimiento no bajará el desempleo.

¿Es cierta esta relación?

Como demostró Nassim Taleb en su libro “El cisne negro”, esta relación explica muy bien el pasado, pero no es útil para el futuro, ya que cualquier imprevisto –un cisne negro es equivalente a dicho imprevisto; ejemplos serían el 11S, la crisis financiera y económica que sufrimos o un gran cambio tecnológico inesperado- haría variar la relación entre estas dos variables.

Si las personas son irracionales y la econometría es dudosa, ¿qué nos puede aportar la economía como ciencia?

Siguen existiendo muchísimos análisis válidos como el de la oferta y la demanda, o modelos como los vistos en la teoría de juegos, que es muy útil para predecir la reacción de las personas en ciertos contextos (por ejemplo, la tragedia de los comunes explica muy bien la sobreexplotación de recursos).

Pero no es suficiente. Necesitamos conocer patrones globales de nuestro comportamiento (leyes del comportamiento humano). Necesitamos saber de qué dependen nuestras decisiones (genética, historia personal, contexto, cerebro, percepción, interferencias sociales e interferencias comerciales) para que sean más eficientes. Necesitamos saber que tenemos y que queremos hacer con ello. Necesitamos saber la forma en la que los patrones individuales se trasladan a la economía global (microeconomía, macroeconomía). A partir de aquí mejoraremos nuestras decisiones personales y las decisiones globales ya que así podemos “conocer situaciones en las que los errores son probables y esforzarnos en evitarlos, en especial si están en juego cosas de primer orden” (Daniel Kahneman). Para ello, hay que tener en cuenta conocimientos de biología, psicología, finanzas o estadística. Y no debemos olvidar dos patrones clave en todos estos estudios: la estupidez humana (Giancarlo Livraghi) y el interés individual (Nicolás Maquiavelo). La **economía emocional** estudia, como dice su nombre, el efecto de las emociones en nuestras decisiones.

Podemos completar el estudio de la economía emocional con la **economía del comportamiento**, la cual sirve para “Comprender las fuerzas ocultas que determinan nuestras decisiones, en muchos contextos distintos, y encontrar soluciones a problemas comunes que afectan a nuestra vida personal, profesional y pública” (Dan Ariely, las ventajas del deseo). El objetivo de este análisis es comprender las pautas básicas de la economía emocional y la economía del comportamiento (leyes de comportamiento humano).

2. DOTACIÓN PERSONAL Y LEYES DE COMPORTAMIENTO HUMANO

La mayor parte de la literatura económica explica cómo administrar nuestra dotación presupuestaria teniendo en cuenta nuestros gustos o preferencias para maximizar la utilidad o felicidad personal.

Pero la realidad no es así. Nuestra **dotación** es por supuesto, de **dinero**, pero también tenemos **tiempo** y **energía**. No vale de nada ser ricos si estamos enfermos y no podemos administrar nuestro dinero; tampoco nos sirve ser ricos si estamos todo el día trabajando, esclavos de nuestras rutinas y comportamientos, y no disfrutamos del dinero. Es sorprendente la cantidad de tiempo de ocio que sacrificamos por dinero.

Así que una primera forma de tomar mejores decisiones es comprender que una **actividad económica** cumple **dos funciones**;

a/ Es un intercambio ventajoso dentro de nuestra dotación tiempo-energía-dinero (por ejemplo, al ir a un gimnasio sacrificamos tiempo y dinero por energía).

b/ Es un intercambio de dinero por un bien o servicio que necesitamos o deseamos.

De todas formas, cuando realizamos distintas actividades económicas existen unos patrones comunes que debemos analizar, las denominadas **“Leyes del comportamiento humano”**.

1.- “El cerebro es plástico (se adapta a nuestras pautas y comportamientos, los cuales generan hábitos y necesidades)”.

Una persona que fuma debe comprender que si desea dejarlo está luchando contra su cerebro, el cual, como dicen muchos expertos, se ha “cerrado”. Así que la enseñanza es obvia: si alguien es joven, le conviene ser “esclavo” de buenos hábitos. Todos conocemos personas que mantienen hábitos deportivos o culturales desde muy jóvenes. Por otro lado, si alguien es mayor tampoco hay mayor problema: si conocemos contra lo que luchamos seremos mucho más efectivos.

2.- “Las personas se mueven por sus expectativas y sus experiencias, aunque están condicionadas por la codicia y el miedo”.

Los actos diarios de nuestras vidas dependen de lo ya vivido (educación, experiencias) y de las expectativas que tengamos acerca del futuro.

3.- “Inexistencia de condiciones iniciales; las circunstancias y emociones del momento cambian nuestra forma de actuar”.

No siempre compramos la misma comida: la hora del día (antes, después) y otros factores (ansiedad, estado de ánimo, clima) hacen que variemos nuestras compras o actividades.

4.- “Nos movemos por emociones en un 80% (sistema 1 del cerebro, no reflexivo) y por racionalidad en un 20% (sistema 2 del cerebro, racional)”.

Todo este análisis lo ha desarrollado de forma excepcional Daniel Kahneman en su última obra, “Piensa rápido, piensa despacio”. De todas formas, debemos tener en cuenta que muchas veces tomamos la decisión de forma inconsciente y la racionalizamos después.

5.- “Es muy difícil que una persona entienda algo si su sueldo depende de que no lo entienda”.

Este dicho del escritor Upton Sinclair siempre ha sido cierto. Todos sobrevaloramos el trabajo que hacemos pensando que es fundamental para el conjunto de la sociedad.

Esta ley tiene un corolario:

“La parte más sensible del cuerpo humano es el bolsillo”.

6.- “En términos racionales, tomamos una decisión si a nivel personal los ingresos debidos a la misma (en tiempo, dinero, y energía) superan los costes (incluido, por supuesto, el de oportunidad)”.

Cuando un futbolista admite que no se queda en el equipo de su tierra por dinero es cierto: el coste de trasladarse a otro lugar, la adaptación, la incertidumbre del futuro o

perder prestigio social en su ciudad no le compensa respecto de la diferencia de salario que le va a pagar el otro equipo.

7.- “Las comparaciones son inevitables”.

Es el momento de olvidarnos del dicho de que las comparaciones son odiosas. No podemos dejar de compararnos. Una persona prefiere ganar más que su entorno, siempre que supere un salario digno (“la felicidad consiste en ganar 500 euros más que tu cuñado”).

8.- “Sobrevaloramos el corto plazo”.

Estamos sujetos a la tiranía del corto plazo. Y no es algo caprichoso, es algo natural. Conocemos múltiples casos de personas que no pueden seguir una dieta, no se ponen a estudiar o abandonan proyectos que ven lejanos debido a que caemos en los pequeños vicios de la vida cotidiana. Esta ley es peligrosa, ya que también los políticos (como todos los humanos) están sujetos a la misma. Eso hace que las medidas económicas que se toman en un momento dado a veces no sean las mejores a largo plazo.

9.- “El principio físico de la inercia es aplicable a los seres humanos: llegados a un punto tendemos a quedarnos como estamos”.

Este principio una vez más también es peligroso, ya que nos puede llevar a caer en el tedio. Someternos a unas rutinas que ya no dejamos hace que el tiempo de nuestra vida pase mucho más deprisa.

10.- “Subestimamos la influencia del azar en los acontecimientos de la vida cotidiana, buscando para diferentes acontecimientos causas sencillas y muchas veces equivocadas”.

Si alguien llega a presidente de una gran empresa pensamos que es un genio o muy inteligente sin tener en cuenta la suerte que haya podido tener. Además, para explicar diversos sucesos buscamos causas sencillas; por ejemplo, “los incendios han sido

devastadores por culpa de los políticos” o “la crisis es debida a que hemos vivido por encima de nuestras posibilidades”. El mundo es mucho más complejo.

En este contexto, cuando ocurre un acontecimiento inesperado (como la crisis financiera o el 11-S) las causas parecen más obvias. Esto lleva a un corolario:

“Imposibilidad de tomar la mejor decisión”

No es posible tomar la mejor decisión nunca ya que...siempre va a depender de lo que hagan los demás y del azar.

3. FACTORES BÁSICOS E INTERFERENCIAS ASOCIADAS A LA TOMA DE DECISIONES

Las decisiones que toman las personas dependen de:

- Genética: su forma de ser, cómo está “construida” (gustos básicos).
- Historia personal: educación, valores familiares y experiencias vividas.
- Contexto: visto en la ley número 3.
- Cerebro: estamos programados para muchas decisiones inconscientes (Por ejemplo, Antonio Damasio explica muchas decisiones mediante el marcador somático).
- Percepción: cómo vemos las cosas (la percepción se puede interpretar como una mixtura de contexto y cerebro).
- Interferencias sociales (Por ejemplo, el efecto rebaño: compramos si los demás lo hacen).
- Interferencias comerciales (Por ejemplo, hacemos compras sin tener en cuenta los costes de mantenimiento).

Existen muchísimos escenarios básicos de estudio desde el contexto hasta las interferencias comerciales en los cuales cometemos errores de forma recurrente, pero su análisis excede el objetivo de estas líneas.

4. ESTUPIDEZ Y MAQUIAVELISMO.

Siendo los factores anteriores fundamentales, existen dos nuevos, que ayudan a comprender aspectos del mundo que no son muy positivos. Observamos guerras, hambrunas, pobreza o corrupción desde tiempos inmemoriales. Por lo tanto, tenemos que buscar alguna teoría adicional como complemento de la economía convencional que explique con más exactitud el funcionamiento de nuestra sociedad.

No es difícil fijarse en dos razones, las cuales, además, tienden a mezclarse originando efectos desoladores: son la **estupidez humana** (como advirtió Einstein: “Dos cosas infinitas: el Universo y la estupidez humana. En cuanto al Universo, no estoy seguro”) y el **maquiavelismo** (“El fin justifica los medios”).

Muchas aplicaciones de estupidez y maquiavelismo explican desastres que hemos visto a lo largo de los tiempos. Vamos a ver las más importantes.

El mayor estudioso de la estupidez es Giancarlo Livraghi, el cual ha recopilado ejemplos de estupidez humana en múltiples teoremas. A mi juicio, este es el principal, aunque no es suyo; es de Robert Greene:

“Malgastar tu tiempo en batallas que no has elegido es más que un error; es la estupidez suprema. El tiempo perdido jamás se recupera”.

Respecto de los asuntos actuales, debemos valorar los teoremas más influyentes, que sin duda son los siguientes:

1.- Ley de Parkinson: “El trabajo se expande hasta ocupar todo el tiempo disponible para su desarrollo completo.”

Posteriormente, y como consecuencia de lo anterior, cuando un organismo público (incluso privado) es ineficiente se reducen las plantillas eliminando los puestos realmente productivos sin eliminar los inútiles y entorpecedores, los cuales suelen ocupar amigos o familiares.

El hecho de que como consecuencia de lo anterior exista un exceso de puestos inútiles ¡que encima están más remunerados que los otros! surge el siguiente corolario:

“El tiempo y atención para dar respuesta a un problema es inversamente proporcional a su importancia real”.

Por desgracia, este principio anterior lo aplicamos a menudo en nuestra vida cotidiana.

2.- Ley del retraso: “Cuando aparece un problema grave, urgente, exigente y completo los gestores huyen de la responsabilidad delegando y retrasando su resolución hasta que ya no se puede hacer nada”.

Esta ley está muy relacionada con la tiranía del corto plazo. Pero hemos oído muchos casos relacionados con la misma, sobre todo en el Sector Público; y no sólo ahí.

3.- El poder y la estupidez: “La maquinaria del poder está más preocupada por el beneficio propio (intereses de grupos reducidos) que interesados por los demás”.

Desde ese punto de vista, le interesa proteger la estupidez y alejar la inteligencia. Como han afectado todos estos asuntos a la crisis actual está claro; su resolución es más compleja.

¿Y qué nos enseña Nicolás Maquiavelo? Es difícilmente discutible que el **interés propio gobierna el mundo**. De todas formas, los principios más importantes son los siguientes (en palabras de Maquiavelo):

1.- “Durante un tiempo nunca he dicho lo que creía ni creía lo que decía, y si a veces da la casualidad de que digo lo que pienso, lo oculto entre tantas mentiras que es difícil reconocerlo”.

Vivimos en un mundo en el que se miente más de lo que parece (y no sólo los políticos) y a menudo parece que lo olvidamos. La forma de actuar mejor es conociendo lo que de verdad motiva a cada persona; Maquiavelo usa la analogía “ver” como forma de escuchar y “palpar” como forma de comprender el fondo oculto de cada individuo:

2.- “Tendemos a juzgar por los ojos, no por las manos. Cada uno ve lo que parece, pero pocos palpan lo que eres. Debemos intentar palpar a los demás

fijándonos en las señales que mandan, teniendo mucho cuidado con las que mandamos nosotros”.

No podemos olvidar la tendencia a ver en la superficie las situaciones que vienen sabiendo que cuando llegan ya es demasiado tarde. Es como una enfermedad de la época, la tisis. Esta idea, mezcla de las leyes del comportamiento humano 4 (sistemas del cerebro) y 8 (corto plazo), sería:

3.- La tisis es una enfermedad fácil de curar y difícil de reconocer que cumple una propiedad: si no se ha identificado a tiempo entonces no se le ha aplicado la medicina pertinente y la cura es muy complicada.

Lo mismo ocurre en los Estados, las empresas y las personas. Debido a la tiranía del corto plazo, no damos la suficiente importancia a los problemas del futuro. Si procuramos tenerlos previstos, se les puede encontrar fácil remedio, pero si se espera a tenerlos encima la medicina nunca llega a tiempo al haber convertido la enfermedad en incurable.

4.- Persona ingelitente es la especialista en expulsar a las personas menos capaces para quedarse él mismo con el puesto que le interesa.

Las grandes organizaciones (no hay que pensar siempre en los políticos) están llenas de personas ingelitentes. Como consecuencia de ello, en los puestos de alta dirección hay una proporción de psicópatas (= persona que no tiene empatía por los demás) mayor de la normal.

5. DE LA MICROECONOMÍA A LA MACROECONOMÍA

Llegados hasta aquí, debemos observar cómo se pasa de la microeconomía a la macroeconomía; para eso, tendremos en cuenta los puestos que puede ocupar una persona (sin olvidar que todas las personas, por definición, son consumidores) en el conjunto de la economía, que serían:

- Pequeña y mediana empresa.
- Gran empresa.

- Sector público (ayuntamiento, comunidad, Estado; funcionario, contratado).
- Propietario de una pequeña y mediana empresa.
- Propietario de una gran empresa.
- Cooperativa.
- Fundación.
- Desempleo.

Observamos, aunque sea una obviedad, que todas las instituciones aquí reseñadas están dirigidas por personas, por lo tanto sus decisiones están sometidas a todos los patrones anteriores. En grupos estas decisiones tienden a ser más mesuradas, sin olvidar, en ciertos contextos emocionalmente extremos, que **“La locura es la excepción en los individuos y la regla en los grupos” (Nietzsche)**.

Respecto de la demanda de bienes y servicios, debemos saber:

- Siempre se van a demandar productos necesarios.
- La educación, la sociedad y ciertas campañas publicitarias exitosas generan necesidades creadas.
- La demanda de un bien se puede propagar de “abajo – arriba” mediante el boca a boca (mucho cuidado: experimentos como el realizado por Martin Lindstrom con la familia Mongestern – unos actores- demuestran que se puede convencer a una comunidad entera para consumir ciertos productos).
- La demanda de un bien se puede propagar de “arriba – abajo” de forma implícita, creando asuntos “de moda” o de interés.
- Internet desarrolla una nueva demanda: la de tiempo. Recientemente Twitter se apuró debido a que sus clientes entraban en la web, de media, dos minutos menos cada día.

6. LA CRISIS Y SUS SOLUCIONES

Revisando todo lo visto hasta ahora, se puede explicar la **crisis económica mediante patrones emocionales y de comportamiento**.

Vamos a verlo pensando en la crisis inmobiliaria: cuando muchas personas compraban viviendas; se hacían comparaciones (si mi vecino gana, yo también), había exceso de

confianza (percepción), nos embrujaban con la dialéctica (interferencia comercial, recordar el caso de las participaciones preferentes), patrones de conducta culturales (“hay que tener un piso, alquilar es tirar el dinero”), error de primacía (invierto en lo primero que se me ocurre), interferencias crédito dinero tiempo (“aprovecho el crédito para comprar un coche ya que la letra me sube muy poco” sin tener en cuenta la duración de la hipoteca), el efecto rebaño (¿dónde va Vicente?) o las creencias ilógicas (“los pisos siempre suben”).

Esto nos lleva, como conclusión, a comprender que las soluciones a las crisis y las posibles próximas tendencias tienen que tener en cuenta todos los factores estudiados en esta breve exposición.

Así pues, ¿cuáles son los principales problemas que ocupan la economía real?

1.- **La falta de transparencia**; no conocemos con exactitud ninguna cuenta pública, ni bancaria ni de grandes empresas. ¿Cómo va haber confianza con los políticos, los grandes bancos, o cómo se van a pactar los convenios sin conflictividad laboral?

2.- El enorme **desajuste** entre el **sistema educativo y el sistema laboral**. La enseñanza genérica es algorítmica o mecánica (“resolver la ecuación $2x + 5 = 7$ ”) y el mercado laboral exige habilidades heurísticas o creativas (“¿qué harías con un ladrillo?”), ya que el resto de actividades las pueden hacer ¡las máquinas o los programas informáticos!

3.- El enorme **desequilibrio** existente entre **el sistema económico, las rentas que genera y las clases sociales**, generando una bolsa de “**nadies**” (personas en paro sin expectativa alguna de encontrar trabajo) que amenaza con desequilibrar todo el sistema.

¿Qué soluciones se pueden aplicar?

1.- Regular con éxito para que los escenarios en los que puede existir la **estupidez humana** sean **mínimos**. Así, se puede empezar suprimiendo puestos intermedios inútiles, sobre todo en las administraciones públicas.

2.- Buscar **incentivos adecuados** que permitan convivir las leyes del comportamiento humano y las reglas maquiavélicas con un mundo económico en equilibrio (ejemplo: suprimir puestos intermedios improductivos o que parte de los incentivos para un CEO dependan de los trabajadores contratados y no sólo de la revalorización de una acción).

3.- Que el **sistema educativo** sirva para valorar el trabajo como parte de **autosatisfacción personal**. Parece que aún vivimos en el sistema educativo de Edward

Everett, (gobernador de Massachusetts) que en 1852 fomentó el sistema educativo prusiano basado en la disciplina, la moralidad y la obediencia para preparar a las personas a trabajar en las fábricas sin aburrirse.

3.- Generar **fondos económicos públicos** para emprender siempre que el negocio cumpla los tres principios de Daniel Pink. (1.- Lo que voy a fabricar, ¿puede hacerse más barato en otros países, costes de transporte incluidos? NO.; 2.- El servicio que voy a ofrecer, ¿se puede hacer más rápido por el ordenador vía Internet? NO.; 3.- ¿Hay demanda del producto? SI).

4.- Como cada persona es distinta (según desee trabajar para vivir o vea el trabajo como medio de satisfacción vital), se pueden generar dos tipos de trabajos;

a.- **Area pública** (influencia política): crear empresas que diferencien una región mediante clusters (una gran fábrica de coches, el vino Rioja, turismo, una Universidad con cierta especialización) donde pueda trabajar “todo el mundo”.

b.- **Area libre**: fomentar desde jóvenes la capacidad de emprender y de innovar dando facilidades jurídicas y crediticias.

5.- Distinguir el tipo de inversión que se vaya a realizar, existe la **inversión “sustitutiva”** (un gran supermercado de alimentación puede dar mucho empleo...a costa de otras empresas que se dedican a vender) o la **inversión “multiplicadora”** (la gente desea gastar allí un dinero que no tenía previamente presupuestado: conciertos de música, fiestas en un barrio o espectáculos solidarios. Cuidado: la inversión en parques de ocio como Port Aventura eran multiplicadoras hasta que su proliferación originó que unos sean sustitutivos de otros).

6.- Si la información no estuviese tan “**cerrada**” (**interferencias sociales**) habría habido ya más inversiones en el Tercer Sector (mayores de 65 años) o en la Economía Azul (aprovechar el potencial de nuestro planeta para crear empleo generando bienes y servicios a partir de fenómenos naturales; Gunter Pauli).

7. CONCLUSIÓN

Estamos viviendo un cambio de modelo productivo. Las grandes empresas cada vez van a crear menos empleo y las personas debemos aprender a ser menos dirigidas aunque nos han educado para ello. Y eso, que antiguamente era bueno para el sistema económico, ha dejado de serlo. Como diría Khalil Gibran, “Los hombres desean la libertad pero están enamorados de sus cadenas”. Por eso cuesta tanto salir de la rutina. En el futuro habrá que tener más iniciativa propia. Poco a poco nos daremos cuenta de ello, ya que las personas sólo cambiamos por necesidad.

La economía emocional, complementada con la del comportamiento, adquiere pleno sentido, ya que “Nos ayuda a hacer juicios más acertados y tomar mejores decisiones. La libertad tiene un coste que soportan los individuos que hacen malas elecciones y la sociedad que se siente obligada a ayudarles” (Daniel Khaneman).

Y esa idea se puede trasladar a cada persona particular, de forma que nos desarrollemos en completa libertad. Ahora bien, ¿en qué consiste esa libertad?

Ninguna explicación como la de Víctor Frankl, superviviente de los campos de concentración nazis:

“Entre el estímulo y la respuesta existe un lapso de tiempo. En ese lapso podemos elegir nuestra respuesta. Y en nuestra respuesta subyace nuestro crecimiento y nuestra libertad”.

BIBLIOGRAFÍA

- Ariely, Dan. Las ventajas del deseo. Ariel, 2.011.
- Ariely, Dan. Las trampas del deseo. Ariel, 2.008.
- Braidot, Néstor. Sácale partido a tu cerebro. Gestión 2.000, 2.011.
- Braidot, Néstor. Neuromarketing. Gestión 2.000, 2.009.
- Brafman, Ori; Brafman, Rom. El impulso irracional. Editorial Espasa, 2.009.
- Conley, Chip. Ecuaciones emocionales. Ediciones B, 2.012.
- Greene, Robert. Las 48 leyes del poder. Editorial Espasa, 10ª edición, 2.012.
- Green, Robert. Las 33 estrategias de la guerra. Editorial Espasa, 2.007.
- Greene, Robert. El arte de la seducción. Editorial Espasa, 2.001.
- Hallinan, Joseph T. Las trampas de la mente. Kairós, 2.012.
- Iyengar, Sheena. El arte de elegir. Gestión 2.000, 2011.
- Khaneman, Daniel. Pensar rápido, pensar despacio. Editorial Debate, 2.012.
- Lindstrom, Martin. Así se manipula al consumidor. Gestión 2.000, 2.012.
- Lindstrom, Martin. Buyology. Gestión 2.000, 2.010.
- Livraghi, Giancarlo. El poder de la estupidez. Colección booket, 2.012.
- Maquiavelo, Nicolás. El príncipe. Editorial Evergreen, 2.007.
- Motterlini, Matteo. Trampas mentales. Editorial Paidós, 2.010.
- Motterlini, Matteo. Economía emocional. Editorial Kairós, 2.008.
- Palma, José Alberto. Cómo tomamos las decisiones. Libros libres, 2.012.
- Pauly, Gunter. La economía azul. Editorial Tusquets, 2.011.
- Sutherland, Stuart. Irracionalidad. Alianza Editorial, 1.996.

**LA VISIÓN ÉTICA Y ECONÓMICA
TRANSMATERIAL DE GIBRÁN**

Dr. Juan Agustín Franco Martínez
Profesor. Universidad de Extremadura
franco@unex.es

RESUMEN

La visión ética y económica de Gibrán en “El profeta” (1923) presenta una clara conexión con los valores éticos y transmateriales necesarios para superar la crisis ética del capitalismo. Este enfoque ético-económico aborda transmaterialmente las preguntas básicas de la economía: qué producir, cómo y para quién. Permite plantear los valores éticos que trascienden la comprensión neoclásica sobre la economía y su función social. Tales valores se asientan sobre una realidad antropológica y psicológica contrastada neurocientíficamente: la conducta solidaria trasciende los moldes estrechos y competitivos de la economía de mercado. En el mundo desarrollado estamos tan acostumbrados a una lectura dual e hiper-racionalista de la realidad que nos hemos atrevido a normalizar la brecha entre ricos y pobres, las relaciones de explotación entre capitalistas y trabajadores, la corrupción fiscal y el aplauso social, el hambre y la opulencia, los booms especulativos y las crisis. En particular, en esta comunicación se analizan los valores transmateriales que fundamentan el enfoque ético de Gibrán sobre temas económicos esenciales: distribución, trabajo, mercado y responsabilidad social del capitalismo.

PALABRAS CLAVE

Economía, Gibrán, El profeta, distribución, mercado.

ABSTRACT

Gibran's economic and ethical view included in *The Prophet* (1923) is linked to ethical and trans-material values that they can solve the ethical crisis of capitalism. This ethical-economic approach study trans-materially the basic questions of economy: what produce, how and for whom? This approach describes the ethical values beyond the neoclassical thought. These trans-material values are based on anthropology and psychology and contrasted neuro-scientifically: The solidarity behaviour is better than the competitive attitude. In developed countries are normalized a dual and hiper-rationalistic reading. Usually it is accepted the N-S gap, the exploitation relationships between capital and labour, tax evasion and social applause, hunger and opulence, speculative booms and economic crisis. Particularly, this communication studies the

trans-material values that explain the Gibran's ethical view on main economic topics: distribution, labour, market and social responsibility of capitalism.

KEYWORDS

Economy, Gibran, The prophet, distribution, market.

INTRODUCCIÓN

“El profeta”, publicado en 1923, es la obra maestra del autor libanés Jalil Gibrán (1883-1931) nacido en Becharre y fallecido en Nueva York. El poeta que con veinte años fuera excomulgado de la Iglesia Católica Maronita por su obra “Espíritus rebeldes”. “El profeta” es el fruto de más de dos décadas de trabajo, de borradores en árabe, hasta la última versión que escribió y publicó en inglés. “El profeta” es el primer libro de una trilogía inacabada. El segundo, “El jardín del profeta”, fue publicado póstumamente. Y el tercero, “La muerte del profeta”, no llegó a escribirse. “El profeta” es el primer libro de la serie que trata sobre las relaciones interpersonales, el segundo se centra en la relación entre el ser humano y la naturaleza, y el último iba a reflexionar sobre la relación humana con lo divino.

“El profeta” constituye la expresión del genial pensamiento de Gibrán, que fue capaz de armonizar lo mejor de las culturas occidental y oriental, según expone Mauro Armiño en el prólogo a la edición de 1989 de “El profeta”. “El profeta” se estructura en 26 capítulos breves (más un capítulo de presentación y otro de despedida) con un estilo narrativo sencillo en el que el protagonista, el profeta Almustafá, se dirige a sus discípulos hablándoles sobre multitud de temas básicos para la convivencia y la felicidad humana (Tabla 1). Trata de forma específica y directa lo económico sólo en tres capítulos, en los que habla de donaciones (dádivas), trabajo y comercio. Aunque en otros capítulos se diseminan párrafos y frases con claro contenido económico acerca de cuestiones básicas.

Lo relevante de la teoría económica de Gibrán es su conexión con los valores éticos y transmateriales de las sociedades de Oriente y Occidente. La moral y ética económica transmaterial gibraniense destaca poderosamente por su visión trascendente de las relaciones humanas, incluidas las económicas. Adelantándose en muchos casos a reflexiones económicas que serían popularizadas décadas después por “economistas oficiales”, como por ejemplo, el concepto de “racionalidad limitada”, introducido por Simon en 1955 y ya recogido al menos 32 años antes por Gibrán en “El profeta”.

En la actualidad, en el Norte enriquecido las personas están tan acostumbradas a una lectura dual, racionalista y dicotómica de la realidad humana (Martínez, 2012) que se ha

normalizado la brecha entre ricos y pobres, las relaciones de explotación entre capitalistas y trabajadores, la corrupción fiscal y el aplauso social, el hambre y la opulencia, la desertización y el hacinamiento, los booms especulativos y las crisis. La filosofía económica de las reflexiones de Gibrán en “El profeta” aportan ideas e intuiciones que conectan con enfoques económicos alternativos al enfoque dominante, como la economía institucional y la postkeynesiana (Fernández-Huerga, 2008).

Para el análisis de la teoría económica transpersonal gibraniense vamos a basarnos en la traducción española de Mauro Armiño, edición de 1989, a la cual irán referidas las páginas de “El profeta” que se citen a continuación. La Tabla 1 resume los principales contenidos económicos y transmateriales que se tratan en cada capítulo de “El profeta”, distinguiendo entre contenidos implícitos y explícitos y señalando al interlocutor que realiza la pregunta correspondiente a cada capítulo, excepto en los capítulos de presentación y despedida en los que Almustafá y el pueblo de Orfalís son en conjunto los protagonistas. Conviene señalar que la mayoría de contenidos explícitos son valores éticos transmateriales, mientras que en los implícitos dominan los de carácter económico y su conexión con el medioambiente. También destaca el protagonismo de las mujeres en esta obra, particularmente de la sacerdotisa Almitra, que interviene hasta en seis capítulos del total de la obra. Es relevante el perfil sociológico que retrata Gibrán del pueblo de Orfalís: Una sociedad rural, de artesanos y gente humilde, donde los que poseen una posición preeminente (como el hombre rico, el juez, el mercader o el jurista) son invitados a un estilo de vida más solidario, misericordioso y generoso, a la vez que son interrogados irónicamente sobre los sinsentidos e incongruencias de las funciones básicas tradicionalmente asignadas a su profesión. También destaca el estilo propositivo de Gibrán, exponiendo siempre en primer lugar una reflexión positiva y sólo en ocasiones, posteriormente, una reflexión crítica, la mayoría de éstas centradas en la insolidaridad de un estilo de vida acomodado y burgués.

Teoría de la distribución transpersonal gibraniense

Podemos extraer una lectura económica transmaterial sobre la distribución de la renta y la riqueza del capítulo 4 sobre “las dádivas” (Gibrán, 1989: 33-35). Una de sus ideas principales coincide con la parábola evangélica de la mujer anciana que da en ofrenda lo poco que tiene y que necesita para comer. El profeta Almustafá lo expresa así: “Algunos

dan un poco de lo mucho que tienen (...) Algunos tienen poco, y lo dan todo. Estos son los que creen en la vida y en la generosidad de la vida: su cofre nunca está vacío”.

Tabla 1: Resumen de contenidos de “El profeta” de Jalil Gibrán (1923)

Capítulo	Interlocutor	Contenidos de índole económica y transmaterial	
		Implícitos	Explícitos
0. Presentación	Almustafá y pueblo de Orfalís	<ul style="list-style-type: none"> - Respeto a la naturaleza. - Conciencia de género. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pluralidad de motivaciones y emociones. - Conciencia de fraternidad universal. - Conciencia de servicio a la comunidad.
1. Amor	Almitra	<ul style="list-style-type: none"> - Valores afectivos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de una vida de entrega y servicio. - Crítica a un estilo de vida burgués. - Educar los deseos en la solidaridad.
2. Matrimonio	Almitra	<ul style="list-style-type: none"> - Conciencia de género. 	<ul style="list-style-type: none"> - Garantizar la libertad individual.
3. Hijos	Mujer	<ul style="list-style-type: none"> - Conciencia de progreso. 	<ul style="list-style-type: none"> - Independencia de las generaciones futuras. - Cuidar la equidad intergeneracional.
4. Dádivas	Rico	<ul style="list-style-type: none"> - Teoría de la distribución 	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de la generosidad y de la solidaridad. - Origen emocional de las necesidades.
5. Comida y bebida	Anciano		<ul style="list-style-type: none"> - Defensa de la soberanía alimentaria.
6. Trabajo	Labrador	<ul style="list-style-type: none"> - Respeto a la naturaleza. 	<ul style="list-style-type: none"> - Finalidad solidaria del trabajo.

		- Dignidad humana. - Teoría del trabajo.	
7. Alegría y tristeza	Mujer		- Unidad emocional.
8. Vivienda	Albañil	- Miedos irracionales.	- Defensa de la libertad. - Crítica a un estilo de vida burgués.
9. Vestimenta	Tejedor		- Defensa de la libertad. - Crítica a la superficialidad y al culto de la imagen.
10. Compraventa	Mercader	- Respeto a la naturaleza. - Rechazo de las clases sociales. - Teoría del mercado.	- Finalidad solidaria del comercio. - Rechazo de la especulación.
11. Crimen y castigo	Juez		- Defensa de la dignidad humana.
12. Leyes	Jurista		- Defensa de la libertad y de la dignidad humanas.
13. Libertad	Orador	- Pluralidad de motivaciones.	- Defensa de la libertad comprometida.
14. Razón y pasión	Almitra		- Pluralidad de motivaciones.
15. Dolor	Mujer		- Educarse en las dificultades.
16. Autoconocimiento	Hombre		- Educarse en la utopía.
17. Enseñanza	Maestro		- Vocación de compromiso y servicio al prójimo.
18. Amistad	Joven		- Motivación desinteresada.
19. Conversación	Humanista		- Importancia del lenguaje no verbal.
20. Tiempo	Astrónomo		- Conciencia de infinito.

21. Bien y mal	Anciano		- Defensa de la libertad y la dignidad humanas.
22. Oración	Sacerdotisa		- Conciencia de unidad.
23. Placer	Ermitaño		- Defensa de la libertad y la dignidad humanas.
24. Belleza	Poeta		- Visión trascendente de las necesidades.
25. Religión	Sacerdote		- Conciencia de unidad y solidaridad.
26. Muerte	Almitra		- Conciencia de unidad y utopía.
27. Despedida	Almustafá y pueblo de Orfalís	<ul style="list-style-type: none"> - Renuncia a estilo de vida burgués. - Respeto a la naturaleza. - Vocación de servicio al pueblo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Conciencia de unidad y fraternidad universal. - Defensa de la dignidad humana. - Visión trascendente del conocimiento. - Superación del trabajo asalariado. - Comprensión y ternura hacia la debilidad humana.

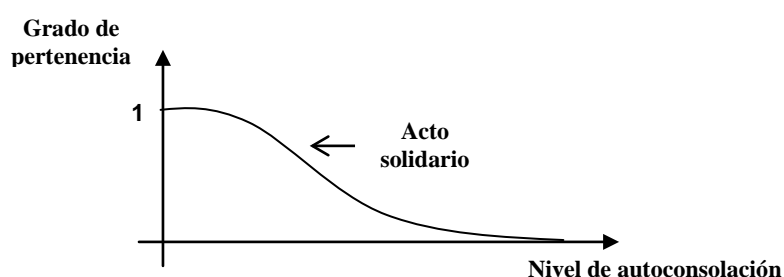
Fuente: Elaboración propia.

También se tratan las siguientes seis cuestiones relativas a la esfera de la distribución: El valor real de lo que se distribuye. La inutilidad de acumular. La generación artificial de necesidades. La distribución como fuente de riqueza personal. La solidaridad como principio de actividad económica. La incongruencia económica del préstamo y la deuda.

- El valor real de lo que se distribuye: “Dais muy poco cuando lo que dais es de vuestro patrimonio. Sólo dais realmente cuando dais algo de vosotros mismos”. Es interesante esta reflexión ya que concibe el acto de la donación como algo cuyo sentido se pierde cuando la persona no está internamente unificada. En otras palabras, dar limosna para acallar la propia conciencia es un acto de autoconsolación, pero no de autodonación

(Figura 1). La redistribución económica no es un mero cálculo técnico desligado de cierto sistema de valores. Así, en una sociedad con predominio de valores individualistas es lógico que se incentiven preferentemente sistemas fiscales regresivos, que se privatizen servicios básicos y que se hagan recortes sociales en el bienestar de la mayoría de la población. Aunque tales políticas se presenten bajo el refrendo de la tecnocracia, no dejan de ser profundamente insolidarias.

Figura 1: Grado de pertenencia de un fenómeno distributivo a un sistema ético transmaterial según el nivel de autoconsolidación del acto ejecutado.



Fuente: Elaboración propia.

- La inutilidad de acumular: “¿Qué traerá el mañana al perro previsor que entierra huesos en la arena no tocada mientras sigue a los peregrinos hacia la ciudad santa?” Esta pregunta plantea claramente la necesidad de establecer límites a la capacidad de acumular renta y riqueza. Entiende la acumulación como un despilfarro, un derroche, un enterramiento inútil y perjudicial de recursos.
- La generación artificial de necesidades: “¿Qué son vuestras posesiones sino cosas que atesoráis por temor a necesitarlas mañana? (...) Y ¿qué es el temor a la necesidad sino la necesidad misma? Cuando el pozo está lleno, ¿no es realmente el miedo a la sed una sed insaciable?” De esta reflexión y de la anterior se deduce un principio de actuación económica evidente que impide la acumulación de unos para asegurarse el consumo futuro cuando otros pasan escasez y no tienen asegurado el consumo presente. Precisamente en este “miedo a necesitar algo” radica el fundamento del marketing.
- La distribución como fuente de riqueza personal: “Algunos dan y no conocen el dolor de dar, ni buscan el placer de dar, ni lo dan conscientes de la virtud de dar. Dan como el mirto en el valle que ofrece su fragancia al aire”. “Dan para poder vivir, porque guardar es morir”.

- La solidaridad como principio de actividad económica: “Bueno es dar cuando os piden, pero mejor es dar antes, movidos del propio corazón”. La solidaridad como principio económico (Franco y Almeida, 1999) está claramente alejada del omnipresente comportamiento egoísta del *homo economicus*. Una concepción solidaria de las relaciones económicas completamente antagónica al concepto de la “Responsabilidad Social Empresarial”, que pretende cosificar y mercantilizar la solidaridad para asegurar y aumentar los beneficios privados de la empresa (Franco, 2012).

- La incongruencia económica del préstamo y la deuda: “¿Hay merecimiento mayor que el de quien da el valor y la confianza –no la caridad- de recibir?” “Porque en verdad, es la vida la que da a la vida, mientras que vosotros que os creéis dadores no sois más que testigos. Y vosotros los que recibís –todos sois receptores- no asumáis sobre vosotros el peso de la gratitud, para no uncir con un mismo yugo a vosotros y a quien os da”. El tema de la usura y la deuda es central en la reflexión ética religiosa, en general. Pese a ello, hoy en día, la sociedad admite apenas sin cuestionamiento los instrumentos financieros crediticios y de endeudamiento promovidos por una minoría de sectores dominantes y socialmente más poderosos. Es relevante comentar que incluso la oración cristiana del “Padrenuestro” sufrió una reinterpretación en este sentido, desvirtuando el sentido original, sustituyéndose el concepto de deudas por el de ofensas, trasladando la denuncia económica al terreno de lo espiritual (Lafargue, 1998; Franco, 2010: 94). En esta línea, incluso la filosofía de los micro-créditos y de las finanzas éticas asumen la aceptación de la usura y de la deuda con el pretendido discurso bienhechor de invertir en proyectos sociales. Tales discursos aún siguen vinculados a una conciencia mítica de la economía (Franco, 2010; Iglesias, 2011; Martínez, 2012).

Teoría del trabajo transpersonal gibraniense

El capítulo 6 “del trabajo” concibe la actividad laboral de manera amplia y en sintonía con la naturaleza. En particular destacan los siguientes cinco aspectos esenciales (Gibrán, 1989: 38-40): Armonía entre trabajo y naturaleza. Concepción amplia del trabajo. Ligazón con las necesidades básicas del prójimo. Rechazo de las clases sociales. Rechazo de la explotación laboral.

- El trabajo productivo vinculado a la conservación del medioambiente: “Trabajáis para ir al ritmo de la tierra y del alma de la tierra”.

- Una concepción amplia del trabajo más allá del trabajo asalariado, con una delimitación negativa y otra positiva: “Porque permanecer ocioso es ser un extraño para las estaciones y desertar del cortejo de la vida”. “Cuando trabajáis cumplís una parte del más remoto sueño de la tierra, una parte que os fue asignada a vosotros cuando el sueño nació. Y trabajando estáis en verdad amando a la vida”.
- Una vinculación del trabajo a las necesidades básicas y a una teoría distributiva del valor: “Que todo trabajo es vacío cuando no hay amor”. “Es tejer la tela con hilos extraídos de vuestro corazón, como si el ser amado por vosotros fuera a usar esa tela”.
- La negación de una jerarquía social basada en el estatus y prestigio de la profesión (rechazo de las clases sociales): Se admite mayoritariamente que el escultor es más noble que el agricultor o que el pintor es más que el zapatero o el artesano. “Mas yo os digo que el viento habla con igual dulzura a los gigantescos robles que a las hierbas más insignificantes”. Esta idea es idéntica a la sentencia evangélica que afirma que “dios hace salir el sol sobre justos y pecadores”. La consecuencia económica es clara: la dignidad nos iguala a todos y no hay motivos, ni siquiera laborales, para honrar más a unos que a otros.
- La llamada a trabajar en aquello que más nos plenifica y, por tanto, la renuncia a un régimen de explotación laboral que obliga a trabajar sin ninguna referencia a esta plenitud personal: “Y aunque cantéis como los ángeles, si no amáis el canto estáis impidiendo que los oídos del hombre escuchen las voces del día y las voces de la noche”.

En resumen, estas reflexiones reflejan unos principios muy sencillos y básicos, que tratan de orientar la actividad económica desde la dignidad humana en equilibrio con la naturaleza. Reflejando que las cosas que producimos valen por la necesidad del prójimo que satisface. No hay, por tanto, una concepción del valor asociada al número de horas dedicadas por el trabajador para producir un bien ni a la utilidad subjetiva que le asigna el consumidor final. Más bien se trata de una concepción del valor ligada a una distribución equitativa de los bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas básicas.

Teoría del comercio transpersonal gibraniense

El capítulo 10 “de la compra y de la venta” reflexiona sobre las relaciones comerciales (Gibrán, 1989: 47-48). De nuevo incide en la necesaria conexión y armonía entre

actividad humana y conservación del medioambiente. Rechaza a los especuladores. Y anima a comerciar con los artistas porque producen alimento espiritual. Lo realmente llamativo de este capítulo es la sencilla y elegante comprensión del mercado, un requisito indispensable sólo citado al final del capítulo (Gibrán, 1989: 48): “Y antes de abandonar el mercado, comprobad que nadie se vuelve con las manos vacías. Porque el espíritu de la tierra no dormirá en paz sobre el viento hasta no ver satisfechas las necesidades del más pequeño de vosotros”. El mismo requisito que se desprende de la parábola evangélica del “propietario bueno de la viña” que pagó a todos los trabajadores lo mismo, aunque unos habían trabajado más horas que otros (Pagola, 2011). Este requisito para definir el mercado ha sido claramente erradicado de los manuales e investigaciones sobre marketing y organización de empresas, pese al vano y falaz intento de pseudoincluirlo a través del discurso actual de la Responsabilidad Social Empresarial. A la vez que se excluye toda mención a la Renta Básica como un instrumento económico más idóneo y más en sintonía con el propósito que supuestamente se persigue. Desde el análisis económico transmaterial la división del mercado entre oferentes y demandantes es un error conceptual grave, incluso aunque se asuma general e implícitamente que la oferta es una posición dominante y la demanda una posición dominada, lo que *per se* es la afirmación de la lucha de clases y la negación de relaciones económicas solidarias y cooperativas. Son las instituciones económicas que desarrolla la sociedad las que conceden y distribuyen las posiciones dominantes y dominadas. Son las que determinan la legitimidad y prioridad de la satisfacción de necesidades. Así, las necesidades de las posiciones dominadas quedarán siempre subordinadas a las necesidades de las posiciones dominantes, siempre y cuando nos hallemos en una sociedad con valores no transmateriales. Hasta el momento no ha habido un acuerdo social universal para garantizar la satisfacción de las necesidades básicas sea cual sea la posición económica de los agentes participantes. Puede demostrarse que el óptimo social sólo es alcanzable cuando entre los agentes económicos no hay ningún agente dominante, en el sentido de ser capaz de imponer la propia voluntad a la fuerza (Bowles, 2010).

La teoría económica convencional, con su terminología dual (especialmente con respecto al binomio economía-ética) y aparentemente aséptica, elude las relaciones de poder y los conflictos de intereses, presentando proposiciones tremendamente ideológicas como auténtica y rigurosa ciencia. El mercado es una idealización de las

relaciones económicas que las presenta como una red de transacciones libres, armoniosas, eficientes y justas. Si esto no es así, entonces cabe preguntarse ¿quién genera la riqueza, dónde reside el valor de los bienes producidos? Según el enfoque transmateral gibraniense, su valor principal reside en su reparto entre quienes más lo necesitan. Desembocamos al fin en el germen de una teoría distributiva del valor con fundamentos transmateralistas, según veíamos más arriba. Es decir, las cosas valen según estén en las manos de quienes más las necesitan, y no de quién más pueda pagar por ellas ni de quién más haya trabajado para producirlas. Una teoría del valor que trasciende tanto la teoría del valor-trabajo de Marx y los clásicos como la teoría neoclásica de la utilidad subjetiva del consumidor. Una teoría del valor que se posiciona antes de llegar a la producción (teorías clásica y marxista) y antes de llegar al consumo (teoría neoclásica). Una teoría previa a los merecimientos personales, en sintonía con las intuiciones económicas transpersonales de Gibrán (1989: 34): “Quien mereció beber el océano de la vida, merece llenar su copa en vuestro arroyuelo”. Es decir, se encuentra más cerca de un sistema de gestión de la propiedad común de los recursos que de un proceso de privatización de los mismos, en línea con los estudios de Elinor Ostrom, Nobel de Economía en 2009.

Otros temas transversales

Hay otros temas económicos en los que Gibrán detiene su fina y profunda observación. El hilo conductor de todos ellos es la concepción de la persona como un ser solidario, cuya actividad económica adquiere sentido en función del bien común y no en una búsqueda egoísta del máximo beneficio privado. En suma, Gibrán hace una llamada a elegir entre ser más como el fruto (que da) y menos como la raíz (que recibe), aunque respetando ambas decisiones. En concreto, el profeta Almustafá hace referencia de un modo más o menos implícito a los siguientes cinco temas: concepto de necesidades, fundamento social de la propiedad, concepto de racionalidad, peligros de una vida burguesa y rechazo de la explotación laboral. Por último, es reseñable la conciencia de progreso que subyace en el capítulo sobre “los hijos”. Conciencia transmateral elemental que ha sido violada en nuestra cultura capitalista, donde por primera vez, al socaire de la actual crisis, van a vivir peor los hijos que sus progenitores. En este sentido, resulta paradójico el creciente discurso sobre la Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

En términos del análisis transmateral, el discurso de la RSE es una falsa y errónea promesa de incorporar ciertos valores éticos a la actividad empresarial, intentando falazmente conciliar rentabilidad económica, social y medioambiental. Olvidando lo que muy bien advertía el profeta Almustafá (Gibrán, 1989: 86): “En verdad la bondad que se mira a sí misma en el espejo se convierte en piedra”.

El discurso de la RSE pretende ocultar el antivalor de la irresponsabilidad sociópata del capital (Franco, 2012). Cómo hablar de buenas prácticas más allá de lo legalmente establecido si la primera responsabilidad de toda empresa que es cumplir la ley, pagando sus impuestos y respetando los derechos humanos, se incumple sistemáticamente, por la propia naturaleza del proceso de acumulación capitalista. Dicho en términos transmateriales, por la propia condición mística del *predator neoliberalensis* (Franco, 2010). La mayoría de las veces la RSE es sólo una estrategia de marketing para lavar la imagen de la empresa (Observatorio RSC, 2009). Desde una óptica económica transhistórica es un paso atrás, una involución en la comprensión de las relaciones económicas (Gibrán, 1989: 48), en el sentido que describe Franco (2010) sobre la experiencia mística del *predator neoliberalensis* (Figura 2), que acaba cosificando y mercantilizando al ser humano.

Figura 2: El “viaje” místico de una sociedad *predator neoliberalensis*.

(Escala hacia la involución social).

NIVELES	CARACTERÍSTICAS BÁSICAS
0. Instintivo	Adhesión a incipientes derechos de propiedad privada sobre recursos productivos que son de carácter público
1. Primario	Vinculación a la violencia y el patriarcado
2. Secundario	Generación de instituciones y sanciones contra la disidencia
3. Terciario	Racionalización, acumulación y extensión del poder
4. Avanzado	Absolutización y sacralización de la propiedad privada
5. Vanguardia	Exacerbación del individualismo y justificación ética
6. Éxtasis	Fanatismo y apología ciega del mercado: neoliberalismo

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

Este análisis representa no sólo una línea de investigación, sino incluso un área de conocimiento con enorme potencial de crecimiento. Particularmente en un mundo con un rostro cada vez más deshumanizado, donde cada año los informes del PNUD describen “catástrofes humanitarias” a las que ya estamos inmunizados y donde la indignación no parece contener el avance homicida del capitalismo.

En concreto, la obra “El profeta” sugiere un programa ético para guiar la convivencia y las relaciones interpersonales, incluidas las económicas, más allá del dualismo capital-trabajo. No sólo es preciso descentrar los mercados como objeto de estudio de la economía, en línea con las aportaciones de la economía feminista (Pérez, 2002), sino que se sugiere una transformación de la concepción tradicional de la economía, cuyos límites son los propios del nivel de conciencia mítica al que está sometido (Martínez, 2012). El enfoque económico gibraniense aborda transmaterialmente las preguntas básicas de la economía y permite plantear los valores éticos que trascienden la comprensión convencional sobre la distribución, la producción y el consumo. Tales valores se asientan sobre una realidad antropológica y psicológica contrastada (Cortina, 2011; Martínez, 2012). Y lo más relevante desde la óptica de la crítica económica es que la teoría gibraniense se asienta en valores transmateriales que ayudan a identificar la teoría neoclásica como un esquema de pensamiento que cultiva y promueve anti-valores (Franco, 2010 y 2012; Iglesias, 2011).

Investigaciones futuras analizarán los aspectos económicos y ambientales que contiene “El jardín del profeta”, la segunda obra de la trilogía inacabada de Gibrán.

BIBLIOGRAFÍA

- Bowles, S. (2010). *Microeconomía: Comportamiento, instituciones y evolución*. Santa Fe, New Mexico: Santa Fe Institute.
- Cortina, A. (2011). *Neuroética y neuropolítica*. Madrid: Tecnos.
- Fernández-Huerta, E. (2008). “The Economic Behavior of Human Beings: The Institutional/Post-Keynesian Model”. *Journal of Economic Issues* 42(3): 709-726.
- Franco, J.A. (2010). “Towards a transhistorical economic model”. *Journal of Transpersonal Research* 2: 73-96.
- Franco, J.A. (2012). “La irresponsabilidad sociópata del capital”. *Cuadernos de Renta Básica* 11: 22-26.
- Franco, J.A. y Almeida, F. (1999). “Un nuevo enfoque económico: la economía sin fronteras frente a la economía global”. Congreso UNIV’99. Sevilla, 5-6 marzo. Actas, pp. 64-71.
- Gibrán, J. (1989) [1923]. *El profeta*. Traducción y prólogo de Mauro Armiño. Madrid: Edaf.
- Iglesias, J. (2011). “Más allá del capitalismo: Lectura para enmarcar las medidas dentro de un proceso de transformación social”. *Cuadernos de Renta Básica* 10: 22-25.
- Lafargue, P. (1998). *El derecho a la pereza*. Madrid: Fundamentos.
- Martínez, E. (2012). *¿Qué decimos cuando decimos el credo?* Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Observatorio RSC (2009). *No a la venta*. Documental. Madrid: Observatorio RSC y UNED.
- Pagola, J.A. (2011). “La alternativa de Jesús”. Charlas impartidas en Badajoz, 25 y 26 de octubre de 2011. Disponible en <http://www.atrio.org/author/jose-antonio-pagola/>
- Pérez, A. (2002). “Estrategias feministas de deconstrucción del objeto de estudio de la economía”. VIII Jornadas de Economía Crítica. Valladolid, marzo 2002.
- Simon, H.A. (1955). “A Behavioral Model of Rational Choice”. *Quarterly Journal of Economics* 69(1): 99-118.

LA REFUTACIÓN DE LA TEORÍA CUANTITATIVA

Dr. Juan Ramón Rallo

Instituto Juan de Mariana y profesor Centro de estudios OMMA

juanrallo@juandemariana.org

RESUMEN

El propósito de este artículo es ofrecer una refutación sistemática de las cuatro premisas sobre las que, según Schumpeter, giraba la teoría cuantitativa del anterior antes de su reformulación en 1956 por Milton Friedman, a saber: a) la oferta monetaria (M) es una variable independiente de los precios (P) y del volumen de transacciones (Q); b) la velocidad del dinero (V) está determinada por factores institucionales y, o bien no varía, o bien varía muy lentamente; c) la cantidad de transacciones (Q) no depende de la oferta monetaria (M); y d) los cambios en la oferta monetaria (en M), a menos que vayan casualmente de la mano de cambios en la cantidad de transacciones (en Q), provocan variaciones mecanicistas en todos los precios de la economía, con independencia de cómo se haya producido esa variación en la oferta monetaria. Se acompaña a la crítica de una sugerencia de reformulación para volver cada premisa más realista.

PALABRAS CLAVE

Dinero, crédito, interés, teoría cuantitativa, efecto Cantillon.

SUMMARY

The purpose of this paper is to provide a systematic rebuttal of the four premises over which, according to Schumpeter, it was based the quantitative theory of money before its reformulation by Milton Friedman in 1956. These four premises were: a) money supply (M) is a variable which does not depend on prices (P); b) the velocity of money (V) is determined by institutional factors, so that it fluctuates scarcely; c) real transactions (Q) do not depend on money supply (M); and d) changes in money supply (M) provoke mechanistic variations in all prices independently on those changes have arisen, unless there is a parallel increase in the supply of goods and services (Q). Every criticism is followed by a suggestion on how to improve those premises so that they become more realistic.

KEY WORDS

Money, credit, interest, quantitative theory, Cantillon Effect.

En las primeras páginas de su *The Theory of Prices*, Arthur Marget insiste en que los economistas tienden a confundir la ecuación cuantitativa $M \cdot V = P \cdot Q$ con la teoría cuantitativa del dinero (Marget 1938, 9-39). Si bien, como asimismo sostiene Benjamin Anderson (Anderson 1917, 161), la ecuación cuantitativa es en realidad una identidad contable irrefutable que tan sólo pone de manifiesto que el conjunto de los pagos realizados en una economía $M \cdot V$ es igual al conjunto de los cobros $P \cdot Q$, la teoría cuantitativa asume la existencia de unas relaciones concretas entre las cuatro variables de la ecuación cuantitativa.

Aunque, como sucede con la teoría del capital, existen casi tantas teorías cuantitativas como economistas, Joseph Schumpeter, en su monumental *Historia del análisis económico*, tasaba en cuatro las proposiciones básicas que se encuentran presentes en cualquier teoría cuantitativa: a) la oferta monetaria (M) es una variable independiente de los precios (P) y del volumen de transacciones (Q); b) la velocidad del dinero (V) está determinada por factores institucionales y, o bien no varía, o bien varía muy lentamente; c) la cantidad de transacciones (Q) no depende de la oferta monetaria (M); y d) los cambios en la oferta monetaria (en M), a menos que vayan casualmente de la mano de cambios en la cantidad de transacciones (en Q), provocan variaciones mecanicistas en todos los precios de la economía, con independencia de cómo se haya producido esa variación en la oferta monetaria (Schumpeter 1954, 703).

En efecto, si algo pretende probar la teoría cuantitativa es que, invariadas las restantes circunstancias, un incremento de M provocará un aumento proporcional de P, y para ello resulta necesario asumir que M es independiente de V y de Q (y V y Q de M) y que el aumento de P es una consecuencia de M y no al revés. Pero, pese a la popularidad lograda por la teoría cuantitativa, las cuatro hipótesis de partida son falsas. En este artículo me centraré en analizar y refutar cada una de las cuatro hipótesis básicas de la teoría cuantitativa.

La oferta monetaria es una variable independiente de los precios

La primera de ellas es que M es una variable independiente de P y de Q; en otras palabras, la oferta monetaria es reputada como una variable exógena al sistema que no

reacciona ni ante las variaciones del conjunto de precios ni del conjunto de transacciones económicas.

Tal como sucederá con respecto al resto de variables, en este caso hay un claro problema inicial de indeterminación: ¿qué entendemos por M , esto es, por la oferta monetaria? En términos estrictos, podríamos entender por oferta monetaria la cantidad de dinero en una sociedad, a saber, el conjunto de los bienes presentes con una elevada liquidez (por ejemplo, el oro, la plata...), lo que la economía neoclásica llamaría la base monetaria o M_0 ; esto excluye de la oferta monetaria a los derechos de cobro, que no son dinero sino derechos a recibir dinero (por ejemplo, los depósitos bancarios). Con estos parámetros, la hipótesis de la teoría cuantitativa sería sólo levemente incorrecta: la cantidad de bienes presentes líquidos nos vendría dada y sería bastante independiente de P y Q . Sólo deberíamos adaptar la hipótesis para contemplar que la reducción de P (de los precios de la economía) supone un incremento del poder adquisitivo de M , lo que por lo general se traducirá en un incentivo a incrementar la oferta de dinero (si el poder adquisitivo del oro aumenta, la producción minera de oro también subirá).

El problema es que si sólo incluimos la cantidad de dinero en M , el resto de corolarios de la teoría cuantitativa se caen por su propio peso. Al cabo, es evidente que sobre los precios –al menos a corto y medio plazo– no sólo influye la cantidad de dinero, sino también la cantidad (y calidad) de promesas a entregar dinero. Por consiguiente, hemos de flexibilizar lo suficiente M como para incluir todas aquellas promesas que se empleen como medios de pago. Pero en ese caso, la hipótesis de que M es independiente de P y Q deja de ser cierta.

En efecto, uno de los factores que determina el volumen de las promesas de pago de una economía es la cantidad y el precio de los bienes que pueden emplearse como colateral de esas promesas de pago. Tomemos el caso de una letra de cambio: un incremento en la cantidad o en el precio de los bienes de consumo altamente demandados permite girar nuevas letras de cambio, aumentando de ese modo la cantidad de promesas de pago y la “oferta monetaria” (M) en sentido lato. Análogamente, un incremento de la cantidad y del precio de los inmuebles permite a los bancos dispuestos a degradar su liquidez concediendo hipotecas más cuantiosas, las cuales se traducen en una mayor cantidad de depósitos a la vista para los hipotecados y, por consiguiente, en un incremento de M .

En definitiva, la teoría cuantitativa ignora que la “oferta monetaria” es un resultado endógeno del proceso económico y no un dato exógeno que nos viene dado. Su obsesión teórica es unidireccional –M empuja al alza a P–, olvidándose de los efectos boomerang que existen –P empuja al alza a M–.

Una teoría cuantitativa más realista, blindada contra estos errores de fondo, debería considerar que M se divide en dos partes: el dinero y las promesas de entregar dinero (en ciertas formulaciones de la teoría cuantitativa sí aparecen diferenciadas, nosotros las llamaremos M' y M'' respectivamente). A su vez, debería tener en cuenta que el dinero (M') es en realidad un subconjunto variable de Q (aquella porción de los bienes presentes que sean además líquidos), determinado por los procesos de monetización y desmonetización (cambios en la demanda monetaria) de unos bienes económicos que a su vez pueden fabricarse atendiendo a los cambios en la rentabilidad de producirlos. Y asimismo, habría que tener en cuenta que las promesas a entregar dinero (M'') estarán compuestas en parte por un subconjunto de M' (los bienes presentes líquidos que se utilicen como garantía o respaldo de las promesas de pago) y en parte, si los agentes no se preocupan por su liquidez, por otro conjunto tremendamente fluctuante como es la oferta de bienes futuros (Q futuro), que se empleará como inadecuada garantía para las promesas de pago presentes.

Por eso mismo, además, no sólo será relevante estudiar la cantidad de M, sino también su calidad: dado que la oferta de bienes futuros es muy incierta y está muy sometida a las oscilantes expectativas de los agentes, un incremento del valor presente de esos bienes futuros (por ejemplo, vía descensos de los tipos de interés) o una mejora generalizada de las expectativas (propia de auges y burbujas) generará emisiones masivas de promesas de pago contra bienes futuros (aumentos de M'') que, debido a la euforia irracional, serán aceptadas por todos los agentes a su importe nominal; en cambio, reducciones del valor presente de los bienes futuros o empeoramientos generalizados de las expectativas limitarán su emisión y su aceptación (hasta el punto de que muchas de las promesas podrían dejar de circular salvo a grandes descuentos, lo que les restaría casi cualquier influencia sobre P).

La velocidad del dinero está determinada por factores institucionales y apenas varía

La segunda hipótesis en la que se sustenta la teoría cuantitativa es que la velocidad de circulación del dinero (V) es constante e independiente del resto de variables, quedando determinada por factores institucionales. Que la velocidad sea independiente es un requisito teórico para poder relacionar las variaciones de la cantidad de dinero (M) con las de los precios (P); que sea constante es una conveniencia empírica que ahorra trabajo a los economistas a la hora de recolectar datos y “demostrar” la fuerte relación entre oferta monetaria y precios. Como en las restantes relaciones entre variables, en este caso parece que se parte de una conclusión preconcebida (la teoría cuantitativa es cierta) para, a partir de ella, desplegar las hipótesis necesarias que la hagan verosímil; pero, como en los otros casos, constituye un error económico mayúsculo.

Recordemos que la velocidad del dinero no es más que la inversa de la demanda de dinero (esto es, la inversa del tiempo medio que los agentes atesoran una determinada cantidad de dinero). Por tanto, en lugar de pensar en términos de velocidad –las más de las veces un concepto poco intuitivo– podemos simplemente razonar en términos de atesoramiento de dinero.

Para empezar, debemos reconocer que el atesoramiento sí está en parte determinado por factores institucionales y consuetudinarios. Cuanto más desarrollado se encuentre el sistema de pagos de un país y cuanto menos habituados estén los agentes a abonar sus operaciones en efectivo, menos tiempo permanecerá cada unidad monetaria dentro de los saldos de caja de un individuo. Así, por ejemplo, una economía muy bancarizada donde el medio preferente de pago sean los cheques o las tarjetas de débito, lo habitual será que se produzcan un número de transacciones mucho mayor que en una economía donde todos los pagos se produzcan al contado y que, en consecuencia, la velocidad de circulación del dinero también sea mayor.

Ahora bien, que la velocidad del dinero esté en parte determinada por factores institucionales no significa ni que esté sólo determinada por factores institucionales, ni que esté mayormente determinada por factores institucionales, ni que sea independiente del resto de variables de la ecuación cuantitativa. Al contrario de lo que los cuantitativistas se ven forzados a suponer para no abandonar su insostenible teoría, el resto de variables sí ejercen una enorme influencia sobre la misma.

Empecemos por el lado derecho de la ecuación: el precio y la cantidad de bienes ($P*Q$). Hasta cierto punto, el atesoramiento presente viene determinado por el poder adquisitivo futuro del dinero (por cuántos bienes podrán adquirirse con una unidad monetaria): si el agente espera que los precios futuros caigan, incrementará su atesoramiento –esto es, se pondrá largo en dinero y corto en mercancías–; si, en cambio, espera que los precios futuros aumenten, reducirá su atesoramiento –esto es, se pondrá corto en dinero y largo en mercancías–.

Más significativa, con todo, es la relación entre M y V . Fijémonos en que ambas variables son necesarias para explicar cuánto dinero se está utilizando con el propósito de adquirir bienes (Q): M es la oferta monetaria, entendida como todo el stock de medios de pago (dinero y promesas de pago), y V es la inversa de la demanda monetaria, entendida como la parte del stock de dinero que se está utilizando para efectuar pagos. V nos informa de qué múltiplo de los medios de pago se destinan en un momento dado para alcanzar bienes (o, si tomamos la inversa, es decir, la demanda de dinero, qué porcentaje de los medios de pago se atesoran). Parece claro, pues, que difícilmente podrán estas dos variables ser independientes cuando V necesita nutrirse de M , esto es, cuando la constitución de los saldos deseados de tesorería se realizará a partir de una oferta monetaria determinada. Así, por ejemplo, si en ciertos contextos como el actual los agentes atesoran todos los medios de pago que el banco central pone a su disposición –esto es, si deciden no hacer uso de los medios de pago que el banco central pone a su disposición–, M aumentará a la vez que V disminuirá: habrá más oferta de dinero pero ésta será completamente reabsorbida por la demanda. El cuantitativismo es demasiado simple al presuponer que todo aumento en la cantidad de dinero dará lugar a un incremento proporcional en la circulación de dinero: en ocasiones un aumento de M generará un incremento más que proporcional de V (inflaciones o hiperinflaciones) y en otras una reducción (deflaciones).

De este modo, por visualizar las relaciones entre M y V en un horizonte temporal más prolongado, tengamos en cuenta que cuando aumenta la oferta monetaria merced a la emisión de promesas de pago (M'') garantizadas por bienes de consumo futuros (Q futuros), el nuevo crédito presionará al alza los precios de todos los bienes presentes (P), lo que incentivará por los motivos ya apuntados un desatesoramiento de dinero

(aumento de V) que hasta cierto punto se realimentará con el aumento esperado de precios. Conforme M'' siga aumentando, llegará un momento en el que los agentes comenzarán a darse cuenta de que la calidad de esas promesas de pago se ha ido deteriorando en la medida en que no pueden satisfacerse todas (los bienes necesarios para saldarlas no existen en el presente), por lo que procederán a ponerse cortos en las promesas de pago (M'') y largos en dinero (M'); es decir, comenzarán a liquidar las promesas de pago de peor calidad y a atesorar dinero (reducción de V). Este atesoramiento de dinero unido a la hipertrofia de las promesas de entregar dinero generará una cadena de impagos en estas últimas (contracción de M''), lo que a su vez dará lugar a una caída de precios (reducción de P) y ésta, a su vez, reforzará el atesoramiento de dinero (reducción V) hasta que la calidad de las promesas de pago se estabilice y los precios relativos de los bienes se hayan ajustado a la baja.

La cantidad de transacciones no depende de la oferta monetaria

La tercera de las hipótesis sobre la que se sustenta la teoría cuantitativa del dinero es que la cantidad de transacciones (Q) no se ve influida por la oferta monetaria (M). Se trata de un requisito esencial para validar la tesis final de que el aumento de M engendra un incremento proporcional de P : al fin y al cabo, si las variaciones de M pudieran trasladarse total o parcialmente a variaciones de Q –como sí sería factible desde un punto de vista matemático, pues recordemos que $M \cdot V = P \cdot Q$ –, la teoría cuantitativa se vería reducida a cenizas.

Ahora bien, ¿cuán realista resulta esta hipótesis? En principio parece que bastante: por el hecho de aumentar la cantidad de medios de pago, el número de bienes y servicios no se incrementa. Por consiguiente, el único resultado que debería de tener el crecimiento de M es un alza de P .

Sin embargo, ya hemos apuntado a una de las razones por las que, siendo rigurosos, esta conclusión resulta engañosa: si M depende en parte de Q , es cuando menos dudoso que manteniendo constante M algunos incrementos de Q pudieran llegar a darse. No estoy diciendo, claro, que la cantidad de bienes y servicios no pueda crecer mediante reducciones de los precios (deflación), ni siquiera que resulte conveniente que todo aumento de Q sea esterilizado nominalmente por un incremento de M , sino que de la

misma manera que la aparición del dinero mejora la coordinación entre seres humanos (y por tanto incrementa el número de transacciones económicas) con respecto al trueque, en ciertos contextos la creación privada de medios de pago adicionales puede mejorar la coordinación entre los agentes y, por consiguiente, incrementar Q . Por ejemplo, es muy probable que sin el recurso a las letras de cambio las ferias medievales nunca se hubieran organizado, ya que la mayoría de mercaderes, si bien disponía de mercancías para ofertar, carecía de oro con el que pagar las que quería adquirir (por no hablar del elevado riesgo que suponía transportar el oro desde el punto de origen hasta la feria). La emisión de letras de cambio respaldadas por sus mercancías líquidas les permitió a los mercaderes superar este inconveniente, de modo que las ferias, y las transacciones, pudieron perfeccionarse.

Pero además, existen otras razones para poner en duda la ausencia de relación entre la cantidad de medios de pago y el volumen de operaciones comerciales.

Primero, los períodos de rápido aumento o de rápida contracción de los medios de pago (asociados con hiperinflaciones e hiperdeflaciones) van asociados con retenciones de activos y mercancías fuera del mercado o con liquidaciones de activos y mercancías. En concreto, durante las hiperinflaciones los agentes retienen sus activos y mercancías (incluso para el autoconsumo), pues el envilecimiento del dinero puede llegar a ser tan rápido que las ventas resultan del todo ruinosas; en cambio, durante las hiperdeflaciones –generales o concentradas en sectores concretos– sucede justo lo contrario: el valor del dinero se incrementa tan rápido frente al de los activos y las mercancías que todo el mundo está deseoso de enajenarlos y atesorar oro. Además, este último proceso se verá generalmente acompañado por impagos de deuda y liquidaciones forzosas, las cuales provocarán un incremento coactivo de los activos y las mercancías disponibles para la venta (cierto es que también puede generarse el efecto contrario: si durante una contracción del crédito se incrementa la cantidad de medios de pago para refinanciar las deudas vencidas, el número de liquidaciones será menor del que debiera ser y por tanto no se ofertará tanta Q como debería). En cualquiera de los dos casos, pues, las variaciones de M generan variaciones reales en las transacciones efectuadas (en el número de compraventas); ya sea para minorarlo o para acelerarlo.

Segundo, como también hemos dicho, las variaciones menos bruscas de precios (inflaciones y deflaciones moderadas, derivadas por ejemplo de la producción de oro o del incremento de la cantidad de bienes y servicios) pueden realimentarse con el atesoramiento o desatesoramiento de dinero (reducciones o aumentos de V , respectivamente) y el desatesoramiento puede dar lugar a incrementos sostenibles, a corto plazo, de la producción. Al desatesorarse el dinero –reservas de poder adquisitivo de los agentes– las empresas y los factores productivos pasan a operar de manera transitoria a un ritmo superior a aquel al que venían operando: a cambio de remuneraciones extraordinarias, los empresarios exponen a su maquinaria a un mayor desgaste y los trabajadores aceptan alargar sus jornadas laborales, redundando todo ello en un aumento acelerado –y transitorio– de Q . Por consiguiente, un aumento de M (producción de oro) puede generar un aumento de V (desatesoramiento de dinero ante la perspectiva de alzas en los precios) y un aumento de V puede provocar una expansión de Q .

Y, por último, la variación de los medios de pago también puede dar lugar a aumentos insostenibles a corto y medio plazo de Q , tal como pone de manifiesto la teoría austriaca del ciclo económico (Huerta de Soto, 2009). En concreto, el aumento de los medios de pago originado en un crecimiento del crédito no respaldado por ahorro real permitirá, a corto plazo, contratar a factores productivos que hasta el momento se encontraban desempleados por exigir una remuneración superior a su productividad marginal descontada. En la medida en que el crédito fiduciario genera aumentos insostenibles de la demanda de ciertas industrias y reducciones en los tipos de interés, la productividad marginal descontada calculada por muchos empresarios para ciertos factores aumentará, lo que les llevará a incorporarlos a sus planes de negocio y a incrementar con ellos la producción y el número de transacciones a corto plazo.

Sin embargo, como la composición de la estructura productiva se modificará por acción del crédito fiduciario, sobredimensionando ciertos sectores económicos a costa de no mantener o aumentar proporcionalmente otros, lo que significará que a medio plazo esa estructura deberá reajustarse y reconocer que la cantidad de bienes futuros que planificaba alumbrar será sustancialmente menor a la esperada. Este empobrecimiento generalizado propio de las crisis económicas hace que la cantidad de transacciones sea menor de la que habría sido sin el aumento inicial del crédito fiduciario.

Ceteris paribus, los cambios en la oferta monetaria provocan variaciones mecanicistas en todos los precios

La última de las hipótesis en las que se basa la teoría cuantitativa es la de que los aumentos en M dan lugar a incrementos automáticos y mecanicistas en los precios, con independencia de cómo se haya originado y extendido ese incremento en M . La proposición puede tener dos significados: uno más restrictivo y otro más flexible. El primero se correspondería con sostener que todos los precios particulares se mueven en idéntica proporción a la variación de M ; el segundo, que P (el nivel agregado de precios; una media de todos los precios de la economía) aumenta o disminuye en la misma proporción que lo hace M , lo que permite que haya precios particulares que suban o bajen siempre que la variación de la media de todos ellos sea proporcional a la de M .

La primera de estas dos interpretaciones, que coincide con la célebre hipótesis de la neutralidad del dinero, es indudablemente falsa. Como ya descubriera Richard Cantillon –de ahí el famoso Efecto Cantillon–, las variaciones en los precios particulares de la economía dependen de los circuitos por los que se introduzcan los nuevos medios de pago. Con independencia de que el aumento de M proceda de un aumento de dinero (M') o de promesas de pago (M''), lo cierto es que los precios que con mayor intensidad y rapidez se incrementarán serán los de aquellos bienes en los que primero se gasten los nuevos medios de pago.

Y dado que al comienzo esos nuevos medios de pagos se gastarán antes de que el conjunto de precios de la economía haya aumentado, todos los agentes económicos se verán forzados o incentivados a modificar sus patrones de gasto y con ellos los patrones de producción dentro de la economía. Es decir, aunque podría resultar verosímil la afirmación de que si todos los precios (incluidas las rentas) aumentaran a la vez un 10% no se producirían cambios en los patrones de gasto y producción de la economía, en el caso de que únicamente la renta monetaria de un solo agente aumentara un 10%, parece claro que sí acaecerán redistribuciones en la disposición y producción de los bienes y servicios de una economía.

En definitiva, los aumentos de M no pueden traducirse en incrementos equiproporcionales de todos los precios por el simple hecho de que el dinero y las promesas de pago entran en la economía a través de ciertos circuitos (el gasto de los productores de dinero o el gasto de quienes generan promesas de pago) y es a través de esos circuitos por donde se va extendiendo la inflación de precios.

Nos queda, sin embargo, valorar el realismo de la interpretación flexible de esta cuarta hipótesis de la teoría cuantitativa, a saber, que la variación de la media de los precios es proporcional a la variación de la cantidad de medios de pago. En principio, de manera aislada nada tenemos que objetar contra la misma, pues si el resto de erróneas hipótesis de la teoría cuantitativa se asumen ciertas, la interpretación flexible de esta cuarta hipótesis deviene cierta por una necesidad lógica y matemática. Es decir, si V y Q no varían ante cambios en M (esto es, si todos los medios de pago se emplean para adquirir la misma cantidad de bienes y servicios en idéntico lapso de tiempo), por fuerza la variación en la media de los precios ha de ser proporcional a la variación en la cantidad de medios de pago. Es, como ya hemos venido diciendo, una simple identidad contable que tan sólo iguala el importe de los pagos efectuados ($M \cdot V$, siendo en este caso V constante) con los cobros recibidos ($P \cdot Q$, siendo en este caso Q constante).

Otra cuestión es la relevancia que esta conclusión merezca dentro del análisis económico. Al cabo, lo que guía las decisiones individuales no es el nivel agregado de precios, sino los precios relativos y, como vemos, los precios relativos sí pueden variar, originando cambios a medio plazo en Q y por tanto volviendo inaplicable la teoría cuantitativa como marco teórico para una economía dinámica.

BIBLIOGRAFÍA

Anderson, Benjamin. *The Value of Money*. 1917. The Macmillan Company.

Hayek, Friedrich. *Prices and Production*. 1967. Augustus M. Kelly, Publishers.

Huerta de Soto, Jesús. *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. 2006. Unión Editorial.

Marget, Arthur. *The Theory of Prices*. 1938 Prentice-Hall.

Schumpeter, Joseph. *History of Economic Analysis*. 1954. Oxford University Press.

**EL VALOR EN ALZA DE LA RECIPROCIDAD GENERALIZADA PARA EL
CAMBIO DE PARADIGMA**

Saioa Bacigalupe de la Torre
Profesora. Universidad del País Vasco
saioa.bacigalupe@ehu.es

RESUMEN

El trabajo plantea una aportación a la teoría sobre la reciprocidad desarrollada por Marshall Sahlins (1972) llevada a la sociedad de hoy en día. Se analiza dónde se sitúan las transacciones más valoradas de las sociedades capitalistas en la actualidad, donde el mayor valor de las actividades se concentra en los ámbitos de la reciprocidad equilibrada y negativa. Además, para el cambio de paradigma, se propone lo necesario para poner en alza el valor de la sostenibilidad de la vida, que es una de las características más relevantes en la reciprocidad generalizada. Esa idea se contrapone con lo que ocurre en la actualidad. La óptica de análisis se fundamenta en la transversalidad de la economía, que al contrario de lo que afirma la ortodoxia dominante, está imbricada en todos los aspectos de la vida cotidiana.

PALABRAS CLAVE

Reciprocidad, antropología económica, crisis de paradigma.

ABSTRACT

The paper proposes a contribution to the theory of reciprocity developed by Marshall Sahlins (1972) led to today's society. We analyze where are the transactions with greater weight of capitalist society and the change needed to set up the value of the sustainability of life, which is the most relevant characteristic in generalized reciprocity. This idea contrasts with what happens today, where the highest value of the activities are concentrated on the areas of balanced and negative reciprocity. In addition, the optical analysis is based on the characteristic transversal of the economy, says that contrary to the prevailing orthodoxy, that is embedded in every aspect of daily life.

KEYWORDS

Reciprocity, economic anthropology, paradigm crisis.

INTRODUCCIÓN

La aportación del estudio consiste en la elaboración de un marco teórico actualizado sobre la taxonomía desarrollada por Marshall Sahlins sobre la reciprocidad (Sahlins, 1974). Hoy en día, diferentes personas de la academia han investigado sobre el tema (Moreno, 2002; Narotzki et al., 2000; Terradas, 2000; Servet, 2007) y a pesar de ello no se ha profundizado en la construcción de un marco teórico revisado y actualizado. Por esta razón parece fundamental el desarrollo del mismo como posible base para los posteriores estudios sobre la reciprocidad. Además, el propio marco teórico, se plantea como uno de los pilares para el cambio de paradigma necesario que dé respuesta a la crisis actual.

Desde la crisis sistémica iniciada a comienzos del siglo XXI, se ha planteado desde diferentes corrientes teóricas (decrecentistas, postdesarrollistas,...) la necesidad de un cambio de paradigma. Algunas hacen hincapié en la interdependencia y ecoddependencia del ser humano (Herrero, 2012), otras señalan la importancia de reducir la desigualdad y la pobreza a nivel mundial (Sen, 1987), y otras corrientes señalan el enfoque de género como cambio necesario para la transformación social y superación de la crisis (Beneria, 2006).

La descripción del marco teórico que se desarrolla a continuación tiene en cuenta que la economía es transversal a todos los ámbitos de la vida. Además, se subraya la idea de que no se puede tratar como si fuera una esfera completamente desvinculada de la vida y de las necesidades básicas para el desarrollo de las personas, sino que está imbricada y cualquier análisis económico que no tenga en cuenta esta concepción, parte de un origen equivocado (Polanyi, 1944).

REVISIÓN DEL MARCO TEÓRICO

En la actual crisis sistémica, existen puntos clave que nos hacen ver que el paradigma actual tiene fisuras. Este, en las sociedades capitalistas, eleva la economía al máximo nivel y la despega de la realidad de la sociedad, utilizando terminología que la aleja del origen del concepto, dónde economía, (cuya raíz *oikos*, significa hogar en griego) se vinculaba con la capacidad de gestionar el mismo (Durán, 2003). Por esta razón, para

recuperar el origen del término y llevar a cabo una verdadera transformación, sería fundamental el cambio de visión de la economía misma.

Para que un cambio de paradigma sea posible, además de aprovechar la situación de debilidad del vigente por la aparición de anomalías (Kuhn, 1962) es necesario un periodo de convivencia y conflicto entre ellos hasta llegar al cambio en el que se daría una revolución científica. Lo que planteo en el trabajo, es que esta revolución puede partir de una revalorización de las actividades enmarcadas dentro de la reciprocidad generalizada, ya que es ahí donde se dan las tareas imprescindibles para la sostenibilidad de la vida y la reproducción de vidas vivibles (Orozco, 2012). El cambio de paradigma, por tanto, es muy probable que se dé, pero evidentemente, no significa que lo que aquí se expone, sea la única vía de cambio posible, pero si puede ser una de las pocas posibilidades de asegurarnos la supervivencia y calidad de vida de todos los seres vivos, incluidos, los humanos.

Revisión de la literatura

En este apartado, se describe el marco teórico de partida, que sirvió para clasificar los intercambios económicos en sociedades preindustriales, en concreto, el estudio se centró en etnografías de grupos tribales concretos de Nueva Guinea. Posteriormente, se desarrollará la aportación a la clasificación anterior para que la taxonomía resultante pueda extrapolarse a todas las sociedades en general, y así, analizar el valor que en cada una de ellas se da a los diferentes tipos de intercambio.

Desde las primeras referencias académicas sobre la importancia de la reciprocidad (Mauss, 1924) cuando hablamos del término en sí, nos imaginamos un trueque equilibrado. El punto de vista antropológico nos ayuda a ver que detrás del término hay algo más complejo y que las posibilidades de interacción dentro de ese “intercambio” pueden ser muy diversas y que incluso, no tienen porqué conllevar resultados positivos para ambas partes. A continuación, se explican de una manera resumida las taxonomías derivadas de la reciprocidad.

Marshall Sahlins, el antropólogo norteamericano, fue quien, basándose en los estudios de Service (1966), hizo la primera clasificación para referirse a los intercambios que se

daban en las sociedades tribales. A continuación, se explican de una manera resumida la clasificación de reciprocidad de partida (Sahlins, 1974):

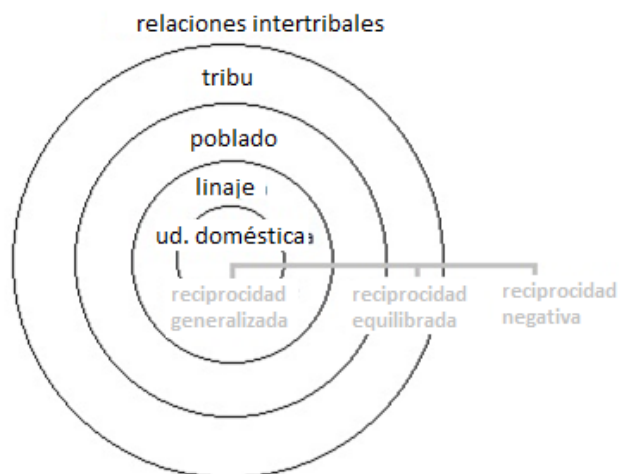
Reciprocidad generalizada: son transacciones sin contrapartida o que en un periodo breve no se espera que se de la misma. Se encuentran dentro del marco de la ayuda mutua y se suele dar entre personas de la unidad doméstica. La contrapartida de vuelta no se espera dar en un periodo determinado y puede que no se de nunca, ya que no se hace previsión de que esta ocurra, ni en cantidad, ni calidad, ni forma. Sahlins explica que tienen más que ver con el ámbito social del intercambio que sobrepasa lo material y lo trata como si careciera de importancia.

Reciprocidad equilibrada: es un intercambio abierto y basado en la paridad del valor de los elementos que forman las contrapartidas. Se da en los intercambios de productos y servicios básicos, la contrapartida debe darse en un periodo de tiempo determinado y a pesar de priorizarse el valor económico el aspecto social y material del intercambio se dan al mismo nivel.

Reciprocidad negativa: el objetivo del intercambio es el beneficio neto por una de las partes, a pesar de que la contraparte salga perjudicada. El robo, las trampas o el fraude son ejemplos de este tipo de intercambio. Las contrapartes están alejadas socialmente por lo general, tienen objetivos divergentes y el objetivo último es maximizar el beneficio de una de las partes.

La clasificación de Sahlins hace referencia a los intercambios que se producían en sociedades preindustriales. De esta manera (Gráfico 1) representaba las diferentes tipologías de reciprocidad con las relaciones que se daban en función de la distancia que había entre los actores del intercambio; es decir, los intercambios más próximos (unidad doméstica y linaje) estaban más vinculados con intercambios generalizados y cuanto más nos alejáramos de ese núcleo, en el extremo opuesto (relaciones intertribales) eran más habituales los intercambios en busca del beneficio neto.

Gráfico 1: Representación de las relaciones de reciprocidad en los grupos tribales según Marshall Sahlins



Fuente: Sahlins (p. 246, 1972)

Como señalaba Sahlins, la distancia entre los agentes que realizan el intercambio es determinante para situarnos en el tipo de reciprocidad. La propuesta de este artículo es extrapolar la taxonomía a las sociedades post industriales sería de la siguiente forma:

Aportación teórica

Como se explica en la introducción, partiendo del marco teórico desarrollado por Sahlins y resumido en el apartado anterior, el objetivo de la aportación es adaptarlo a cualquier sociedad y no sólo a las preindustriales o tribales. Partiendo del nuevo marco teórico, podrían hacerse estudios que no clasificaran las sociedades en función de su desarrollo industrial o sistema económico, sino en función del peso que dan a los diferentes tipos de reciprocidad.

En la aportación teórica la clasificación de las tres categorías sobre la reciprocidad permanecería igual que en el marco de partida: reciprocidad generalizada, reciprocidad equilibrada y reciprocidad negativa.

Reciprocidad generalizada: se caracteriza por darse en relaciones muy próximas, generalmente las que se dan en el seno de los hogares o de la familia (entendida en el sentido amplio) y son fundamentales para el sostenimiento de la vida, el papel femenino de las mismas es de mucho peso (Beneria, 2006; Herrero, 2012). También es característico de este tipo de trabajos la invisibilidad de los mismos y la desvalorización

de las personas que los realizan ante la contabilidad general, por ejemplo, signo de ello es la omisión en las estadísticas de estas tareas.

Reciprocidad equilibrada: se da en intercambios cercanos, sobre todo en la red social próxima o en las relaciones de mercado cuando hay una relación equilibrada de ambas partes, de manera que se espera la contrapartida en una cantidad acordada y las transacciones se dan en un tiempo delimitado. En los intercambios capitalistas el análisis de este tipo de transacciones puede ser complejo y lleno de limitaciones.

Reciprocidad negativa: Transacciones lejanas, en las que al menos una de las partes busca el beneficio neto como objetivo último, a pesar de resultar perdedora la contraparte. Se encuentran lejos de las actividades fundamentales para el mantenimiento de la vida. Está más presente el ámbito masculino. Ejemplo de ello son las actividades especulativas de los mercados financieros donde las brechas salariales y discriminación por género son muy importantes (Grown *et al.* 2000). En las sociedades capitalistas, estas actividades son más valoradas y visibilizadas, contable, mediática y socialmente.

Hoy en día, para medir cualquier ámbito económico, en general, se calcula a través del valor monetario de las transacciones de mercado, de esta manera, quedan fuera las actividades relacionadas con el mantenimiento de la vida, que en su mayoría son las que se realizan en los hogares y en muchos casos no son remuneradas o no pasan por la contabilidad nacional. Por eso, cuando medimos, por ejemplo, el Producto Interior Bruto de un territorio, no se tienen en cuenta las transacciones que se realizan dentro del ámbito de la reciprocidad generalizada, es decir, las fundamentales que garantizan el mantenimiento y reproducción de las vidas humanas. Por esta razón, para medir, por ejemplo el bienestar de una sociedad, es indispensable que estos trabajos se ensalcen y conformen el núcleo de las actividades más valoradas para dicho bienestar.

De esta manera, se recuperaría la noción de economía, y así, equilibrar los diferentes tipos de reciprocidad, hoy en día, en las sociedades capitalistas centrados mayoritariamente en la reciprocidad equilibrada y negativa. Así, para caminar en la dirección de un cambio de paradigma que ensalce la sostenibilidad de la vida, se debe priorizar, valorar y promover los intercambios enmarcados dentro de la reciprocidad generalizada, que son los que crean y mantienen la vida.

CONCLUSIONES

Para caminar en la dirección que se describe en el estudio como idónea para el mantenimiento de la vida, es indispensable quitar valor y desincentivar aquellas que se alejen de este objetivo, de tal manera que no sólo desde una perspectiva teórica se construyan alternativas, sino desde la urgencia de articular políticas activas que también tengan ese mismo objetivo, tanto de organismos oficiales, como de movimientos sociales. Por otro lado, impulsar y valorar las enmarcadas dentro de la reciprocidad generalizada y que se enlazan con la sostenibilidad de la vida; de esta manera, se conseguiría un equilibrio entre los diferentes tipos de intercambio.

Además, para fundamentar este cambio sobre una base teórica, se llega a un marco de taxonomías derivado de investigaciones antropológicas de sociedades pre-industriales, dónde la mayor parte de las transacciones se daban en el ámbito de la reciprocidad generalizada. De esta manera, con el marco teórico propuesto podríamos contrastar y hacer estudios de caso donde analizar dónde se sitúa el valor de los intercambios y ver la calidad y sostenibilidad de la vida en diferentes sociedades.

Es por tanto, una manera de ver cómo en los momentos en los que el paradigma vigente está en crisis, pueden ser la llave para transformar la sociedad, que actualmente está anclada en los ámbitos de la reciprocidad equilibrada y negativa. Ejemplo de esta situación son las actuales sociedades capitalistas financieras, punta de lanza del modelo actual, y donde la calidad de la vida está disminuyendo por la revalorización de las actividades enmarcadas dentro de la reciprocidad negativa. En el otro extremo, tendríamos sociedades que incluso hoy en día están apostando por una óptica diferente y caminan en la dirección que señala el marco teórico, que es fundamental para el sostenimiento de la vida, éstas, promueven la idea de reproducir vidas vivibles y conscientes activamente de la eco-dependencia e interdependencia del ser humano.

BIBLIOGRAFÍA

- BENERIA, Lourdes: Trabajo Productivo/Reproductivo, Pobreza y Políticas de Conciliación, 2006. *Nómadas*, núm. 24, abril pp. 8-21 Universidad Central Bogotá, Colombia.
- DURÁN, María-Ángeles: El trabajo no remunerado en la familia, 2003. *Arbor*, CLXXVI, 694 Octubre, pp. 239-267.
- HERRERO, Yayo: Propuestas ecofeministas para un sistema cargado de deudas, mayo 2012. *Revista de Economía Crítica*.
- KUHN, Thomas S.: *The Structure of Scientific Revolutions*, 1962. University of Chicago Press.
- MAUSS, Marcel: *Essai sur le Don*, 1924. *Année Sociologique*.
- MORENO FELIU, Paz: Organizar: suspensión de la moralidad y reciprocidad negativa, 2002. Series Filosóficas UNED, Madrid. N° 15 pp. 97-128.
- MORENO FELIU, Paz y NAROTZKY, Susana: La reciprocidad como recurso humano, 2000. PB98-1238, Ministerio de Ciencia y Tecnología.
- OROZCO, Amaia: *De vidas vivibles y producción imposible*, 2012. *Investigaciones Feministas*.
- POLANYI, Karl: *The Great Transformation*, 1944. New York: Rinehart.
- SEN, Amartya: *Gender and Cooperative Conflicts*, 1987. *Wider Working Papers*. N°18.
- SERVET, Jean-Michel: Le principe de reciprocite chez Karl Polanyi contricution a une definiteion de l'économie soildaire, 2007. *Revue Tiers Monde*. N° 190, pp. 255-273.
- SERVICE, Elman: *The Hunters*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, 1966.
- SHALINS, Marshall: *Stone Age Economy*, 1972. Aldine Publishing Company, Chicago.
- TERRADAS, Ignasi: Acerca de un posible malentendido sobre la obligación de reciprocidad, 2002. *Éndoxa: Series Filosóficas*, UNED, Madrid. N° 16, pp. 113-138.

EPÍLOGO: LA SALIDA ES LA LIBERTAD

Las depresiones económicas constituyen un terreno abonado para que el Estado crezca. En momentos de incertidumbre y de descoordinación económica, los viejos sofismas del Estado como baluarte de la seguridad y como planificador eficiente vuelven a la palestra. El público se siente desconcertado por hallarse sometido a fuerzas impersonales que quedan fuera de su alcance y que parecen arrastrarlo a un desastre del que sólo el sector público, con sus redistribuciones de renta, gastos arbitrarios o regulaciones garantistas, es capaz de salvarlo. Con naturalidad aceptamos ceder algo de libertad –sobre todo, de libertad ajena– con tal de asegurarnos un confort económico que no se distancie mucho del prevaleciente en los tiempos de prosperidad.

Pero, tal como señaló Benjamin Franklin al advertir que quienes renuncien a un poco de libertad para ganar algo de seguridad se terminarán quedando sin lo primero y sin lo segundo, las crisis suponen el peor contexto para restringir las libertades individuales. Desde luego, nunca es un buen momento para recortar libertades, ni cuando somos ricos ni cuando somos pobres; pero, adoptando una perspectiva estrechamente utilitarista, si la libertad trae la prosperidad, parece claro que lo más inteligente en medio de la decadencia económica generalizada no puede ser restringir las libertades para caer todavía con más fuerza en el pozo de la crisis. A cambio de una seguridad transitoria sólo lograremos un mayor cataclismo futuro del que ni una fagocitada economía privada ni un fagocitador sector público ya saturado podrán rescatarnos.

De hecho, las crisis deberían constituir una oportunidad para ampliar los ámbitos de libertad individual en busca de una rápida reorganización. Al cabo, una crisis no es más que un período donde las estructuras productivas y financieras de los agentes económicos se hallan deshechas como consecuencia del artificial boom económico que las precedió y donde, por consiguiente, la autonomía y la flexibilidad de los agentes económicos para reinventar y reconstruir esas estructuras resulta fundamental.

Por un lado, los factores productivos deberían poder desplazarse por la economía sin cortapisas regulatorias, abandonando los modelos de producción caducos y participando en los nuevos. Por otro, los impuestos deberían ser los más bajos posibles para que los agentes cuenten con el capital suficiente para, primero, amortizar sus deudas y, segundo,

acometer nuevas inversiones. A su vez, y precisamente por los motivos anteriores, el gasto público debería mantenerse en mínimos: tanto porque su mera existencia determina una asignación inadecuada de recursos cuanto porque, si se combina un elevado gasto público con unos impuestos bajos, supone la emisión de un importante volumen de deuda pública que contrarresta los sanos efectos del desapalancamiento privado.

Por todo ello, cualquier iniciativa dirigida a frenar el exorbitante crecimiento del sector público, particularmente en momentos de depresión económica, ha de ser bien recibida. Éste ha sido el caso del “I Congreso de Economía y Libertad: La Gran Recesión y sus salidas” organizado por la Universidad Católica de Ávila con la colaboración del Instituto Juan de Mariana. A lo largo de tres días, decenas de ponentes fueron desfilando por los distintos paneles y sesiones paralelas del Congreso para abordar la problemática actual desde un rico enfoque multidisciplinar.

Las conclusiones del Congreso, recogidas en el ya conocido como ‘Manifiesto de Ávila de los Economistas españoles’, no pueden ser más coincidentes a la hora de exigir un ensanchamiento del sector privado y un estrechamiento del público como vía más rápida y justa para superar una problemática que, ya desde sus comienzos, ha sido causada por el asfixiante intervencionismo de las burocracias estatales. Si durante su planteamiento el Congreso pretendía encontrar una sintética salida a la Gran Recesión, una vez concluido y ya observándolo con cierta perspectiva, podemos señalar que la salida a la crisis pasa indudablemente por la libertad.

Constituye una auténtica satisfacción para un *think tank* liberal como el Instituto Juan de Mariana el haber participado en la organización de un foro de pensamiento que ha enriquecido nuestro bagaje argumental a la hora de combatir al desbocado Leviatán estatal. No me cabe más que felicitar a la Universidad Católica de Ávila por tan feliz iniciativa, con la esperanza no sólo de que pronto podamos asistir a la segunda y sucesivas ediciones de este Congreso, sino, sobre todo, de que las ideas allí debatidas contribuyan a oxigenar nuestro viciado panorama político y económico.

Juan Ramón Rallo
Director del Instituto Juan de Mariana

Congreso de Economía y Libertad (1º. 2013. Ávila)

http://www.ucavila.es/I_congreso_economia

Universidad Católica de Ávila

Instituto Juan de Mariana