

## **La economía española: 1977-2017**

Economía española 1977-2017// Ordenamiento jurídico//Configuración institucional del Estado// España en el mundo//Crisis económica y Pactos de la Moncloa// Sistema financiero: cajas de ahorros//Relaciones laborales// Sistema educativo// Sistema fiscal// Defensa nacional //”Economía del bien común”// Planes de estudio y trayectorias curriculares estudios de Economía// Educación económica y financiera// Indicadores económicos// PIB *per cápita*// Retos demográficos// Proyecciones económicas// Tiempo económico perdido// Evolución del poder adquisitivo// Hitos normativos// “De animales a dioses. Una breve historia de la humanidad”// “Una prosperidad inaudita”



## *eXtoikos*

**Revista digital para la difusión del conocimiento económico**

### **Consejo de Redacción**

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

### **Secretaría administrativa**

Estefanía González Muñoz

### **Diseño y maquetación**

Marta Bravo Carmona  
Juan Ceyles Domínguez  
Rafael Muñoz Zayas

### **Edita y realiza**

Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico

El Instituto Econospérides no se solidariza necesariamente con las opiniones, juicios y previsiones expresados por los colaboradores de este número, ni avala los datos que estos, bajo su responsabilidad, aportan.

© Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico.  
ISSN: 2173-2035

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, offset o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

# eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

## Sumario

	Pág.		Pág.
<b>Presentación</b>		<b>Coyuntura económica</b>	
Presentación del número 20 <i>José M. Domínguez Martínez</i>	1	Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	81
<b>Tema de debate: La economía española 1977-2017</b>		<b>Gráfico seleccionado</b>	
La economía española 1977-2017: 40 años de democracia <i>José M. Domínguez Martínez</i>	5	Evolución del PIB per cápita en España <i>Victoria E. Romero Ojeda</i>	83
La evolución del ordenamiento jurídico español entre 1977 y 2017 <i>José María López Jiménez</i>	7	<b>Radiografía económica</b>	
Acerca de la configuración constitucional de las Cortes Generales y la posible reforma del Senado <i>Antonio Jesús López Expósito</i>	11	Retos demográficos e implicaciones económicas: Especial consideración al mercado de trabajo <i>Esperanza Nieto Lobo</i>	87
El papel de España en el mundo (1977-2017) <i>Magdalena M. Martín</i>	15	<b>Metodología económica aplicada</b>	
La crisis económica de los años 70 y los Pactos de la Moncloa <i>José M. Domínguez Martínez</i>	19	Proyecciones económicas: Diversas aproximaciones y metodologías <i>Felisa Becerra</i>	91
Los Pactos de la Moncloa y el sistema financiero: una referencia a las Cajas de Ahorros <i>Arturo Zamarrigo</i>	23	<b>Razonamiento económico</b>	
La evolución (o involución) de las relaciones laborales en España desde la Transición <i>Juan S. Medina Serramitjana</i>	27	El tiempo económico perdido: una pérdida con aprovechamiento <i>José M. Domínguez Martínez</i>	93
Cuarenta años de cambios educativos en España <i>Andrés Ángel González Medina</i>	31	<b>Curiosidades económicas</b>	
<b>Artículos</b>		El coste de la vida: de la peseta al euro <i>Esperanza Nieto Lobo</i>	95
La transformación del sistema fiscal en España <i>José M. Domínguez Martínez</i>	35	<b>La economía vista por sus protagonistas</b>	
<b>Ensayos y notas</b>		La economía española 1977-2017 <i>José María López Jiménez</i>	99
La defensa nacional: del servicio militar obligatorio a la profesionalización <i>José M. Domínguez Martínez</i>	37	<b>Regulación</b>	
<b>Pensamiento económico</b>		Principales hitos normativos del segundo semestre de 2017 <i>José María López Jiménez</i>	109
“La economía del bien común”, por Jean Tirole <i>José María López Jiménez</i>	39	<b>Reseña de libros</b>	
<b>Enseñanza de la Economía</b>		Y.N. Harari: “Sapiens. De animales a dioses. Una breve historia de la humanidad” <i>José María López Jiménez</i>	115
Los Planes de Estudio y las trayectorias curriculares de los estudios de Economía y Empresa. Referencia a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga <i>José J. Benítez Rochel y Eugenio J. Luque Domínguez</i>	51	Edmund S. Phelps: “Una prosperidad inaudita” <i>José M. Domínguez Martínez</i>	119
Introducción a la educación económica y financiera: un enfoque didáctico <i>José M. Domínguez Martínez</i>	57	<b>Selección de artículos publicados</b>	
		Relación de artículos seleccionados, publicados en el segundo semestre de 2017 <i>Instituto Econospérides</i>	123
		<b>Colaboradores en este número</b>	145







---

## Presentación del número 20

José M. Domínguez Martínez

Con la edición del presente número, la revista *eXtoikos* llega a una cota significativa, la de haber alcanzado la cifra de veinte comparencias ordinarias, complementadas con una especial. Si un hito como el señalado es digno de ser mencionado en la trayectoria temprana de cualquier proyecto editorial, lo es mucho más en el caso de uno tan modesto como el que, desde el Instituto Econospérides, pusimos en marcha a finales del año 2010. Es cierto que aspirábamos a una mayor frecuencia y a otras metas tal vez demasiado ambiciosas con tanta parquedad de medios, pero no lo es menos que la nave de *eXtoikos* ha logrado mantenerse a flote y ha sido capaz de seguir su ruta en pro de la difusión del conocimiento económico. En nuestra página web queda constancia de los detalles del periplo realizado hasta la fecha.

El pasado año, después de recalar, más tiempo del que hubiéramos deseado, en puerto, teníamos claro que no podíamos reemprender el viaje sin prestar atención a una efeméride -una efeméride con mayúsculas- de la que, en el año 2017, se conmemoraba su 40º aniversario, el inicio formal del período democrático tras el fin de la dictadura franquista. Difícilmente puede ser exagerada la importancia de los cambios acontecidos en la esfera económica y social a lo largo de los cuarenta años transcurridos desde las primeras elecciones democráticas del mes de junio de 1977. A su análisis va dedicado el presente número de la revista, del que se pretende dar cuenta en estas líneas.

Así, el número arranca con la sección dedicada al tema de debate, en la que tienen cabida ocho colaboraciones. La sección se inicia con un breve artículo, a cargo de quien suscribe estas líneas, que sirve de pórtico. En él se ofrece una visión panorámica de la evolución del marco económico y se señalan diversas cuestiones a considerar de cara a la formulación de un balance del período analizado.

Los trascendentales cambios acontecidos en España no habrían sido posible sin una alteración radical del ordenamiento jurídico. De su evolución y del análisis de las principales modificaciones incorporadas se ocupa José María López, quien pone de manifiesto la trascendencia de la Ley 1/1977, para la Reforma Política, la aprobación de la Constitución y la adhesión a la Unión Europea. Para el autor, “El balance de conjunto..., a pesar de la existencia de algunas sombras y espacios de mejora, es más que positivo”. Considera asimismo que, de llevarse a cabo una reforma de la vigente Constitución más allá de una revisión técnica de mejora, “el castigo para nuestra ‘ley de leyes’, que nos ha dado cuarenta años ininterrumpidos de paz, podría ser más que excesivo”.

Evidentemente, las Cortes Generales han sido la instancia fundamental en la génesis, el diseño y la evolución del ordenamiento jurídico democrático. La configuración de nuestro máximo órgano legislativo es abordada por Antonio López, quien lo califica como “sistema bicameral imperfecto y desigual”. Especial atención dedica al papel del Senado y a su posible reforma, bajo la premisa de que cualquier adaptación del texto constitucional parta de los postulados del entendimiento y la búsqueda del interés general.

Posteriormente, la profesora Magdalena Martín lleva a cabo un análisis del papel desempeñado por España en el ámbito internacional en el período 1977-2017, desde una triple perspectiva: presencia institucional, poder “duro” y poder “blando”. En él pone de relieve cómo, “a partir de 1977, España ha experimentado un proceso de inserción plena en el sistema internacional y, sobre todo, de europeización, asociado íntimamente a nuestra democratización y modernización”. En su opinión, nuestra presencia global en el mundo debe estabilizarse e incluso crecer.

Al enorme reto de asentar los pilares del nuevo edificio de la democracia se sumaban las dificultades derivadas de la crisis económica de alcance internacional en la que España, con sus singularidades, también se encontraba inmersa. El programa económico para hacerle frente y para configurar unos nuevos esquemas económicos emanó del trascendental acuerdo parlamentario conocido como los Pactos de la Moncloa. Sus aspectos básicos son expuestos en el trabajo que hemos realizado y en el que, por razones de justicia, se resalta el protagonismo del profesor Fuentes Quintana, encargado entonces de las máximas responsabilidades económicas del Gobierno nacional.

Uno de los ejes de actuación derivados del programa económico de los Pactos de la Moncloa concernió a una ambiciosa reforma del sistema financiero, centrada en su liberalización. Este proceso afectó especialmente a las cajas de ahorros y, a la postre, según Arturo Zamarriego Muñoz, ha podido ser un factor clave para explicar la desaparición, prácticamente total, de esas entidades, que durante décadas jugaron un papel tan relevante en el sistema financiero español. A juicio del autor del artículo incluido en este apartado, la ausencia de una definición de los derechos de propiedad de tales entidades actuó como detonante cuando se desató la crisis financiera de 2007-08, cuyo impacto llegó a España de forma retardada.

Quienes vivieron el período de la transición democrática son conocedores de la importancia desempeñada por las organizaciones sindicales, que fueron agentes activos y destacados protagonistas en la configuración de un nuevo modelo de relaciones laborales, además de fuerzas decisivas en la extensión de las tendencias democratizadoras. El análisis de la evolución de las relaciones laborales desde aquella etapa crucial hasta la actualidad es el objeto del trabajo realizado por Juan Medina, en el que se toman como eje los diferentes Estatutos de los Trabajadores. Asimismo, el artículo contiene diversas reflexiones acerca del rumbo que puede seguir nuestro sistema de relaciones laborales en los próximos años. El estudio realizado lleva al autor a plantear si, a lo largo de estos cuarenta años, tales relaciones han evolucionado verdaderamente o si, por el contrario, asistimos a un proceso de involución que terminará afectando a su propia existencia.

Por su parte, el profesor Andrés González dedica su colaboración al estudio de la evolución de la legislación de la educación no universitaria en el curso de los últimos cuarenta años. A raíz de su revisión plantea dos cuestiones primordiales: por un lado, el carácter de la educación como servicio público o privado, con las consecuencias que de ello se derivan desde los puntos de vista de sus condiciones de financiación, oferta y demanda; por otro, la contraposición del tratamiento unitario y homogéneo de los alumnos frente a la alternativa de los itinerarios.

A continuación, dentro ya del apartado de artículos, se incluye una colaboración en la que se ponen de relieve los principales rasgos que definen la transformación del sistema fiscal español en el período 1977-2017 y que pueden sintetizarse en los tres siguientes: aumento de la presión fiscal, descentralización del sector público y cambio de la estructura de los ingresos fiscales.

A su vez, dentro de la sección de ensayos y notas se incluye una nota relativa al tránsito del sistema de servicio militar obligatorio al sistema de profesionalización llevado a cabo en España.

Seguidamente, dentro de la sección reservada al pensamiento económico, José María López efectúa un amplio repaso de las ideas contenidas en la obra del Premio Nobel de Economía Jean Tirole “La economía del bien común”. En ésta, cuyo hilo conductor es la teoría de la información, se reivindica una Economía al servicio del bien común, una ciencia que contribuya al objetivo de lograr un mundo mejor.

Por lo que se refiere a la enseñanza de la economía, los profesores José J. Benítez y Eugenio J. Luque ofrecen un documentado recorrido por los distintos Planes de Estudio que han sido objeto de aplicación en las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales españolas desde su puesta en marcha en el año 1944. La exposición se complementa con la experiencia concreta en el ámbito de dichos estudios en la Universidad de Málaga. El trabajo permite

apreciar el alcance de las sucesivas reformas, así como la incidencia que la mezcla de enfoques horizontales y verticales utilizados para la aproximación a los conocimientos ha tenido en el plano pedagógico. Tres hechos destacables de la comparación entre la situación actual y la existente hace cincuenta años son señalados por los autores: la persistencia del reconocimiento del enfoque transversal dado al estudio de la Economía, el auge de la formalización y el papel ascendente del componente empresarial.

Por otro lado, en la misma sección se incluye el trabajo que hemos realizado acerca de un enfoque didáctico para la introducción a la educación económica y financiera. En él se ofrece una ilustración práctica del desarrollo de una acción formativa concreta.

En el epígrafe dedicado a la coyuntura económica, realizado, como en los números anteriores, por el profesor Rafael López del Paso, se recoge una síntesis de la evolución de los indicadores económicos básicos en distintos planos territoriales: Estados Unidos, Eurozona, España y Andalucía.

Diversas cuestiones concernientes al tema central se abordan en otros apartados del presente número de la revista. Así, en el correspondiente al gráfico seleccionado, Victoria Romero lleva a cabo un análisis de la evolución del PIB per cápita en España, que se complementa con consideración de otros indicadores socioeconómicos relevantes para disponer de una visión de lo acontecido a lo largo del período objeto de estudio.

A su vez, en el de radiografía económica Esperanza Nieto analiza las tendencias demográficas, atendiendo a la evolución de los principales indicadores de población y sus implicaciones sobre el mercado de trabajo. El estudio permite identificar asimismo los retos que se vislumbran para la sociedad española en este trascendental ámbito.

A renglón seguido, en el epígrafe dedicado a la metodología económica Felisa Becerra expone una síntesis de las diversas aproximaciones metodológicas utilizadas para realizar proyecciones macroeconómicas, tanto de carácter estructural o econométrico como estructural o macroeconómico.

Ya en el apartado reservado al razonamiento económico, se incluye una reflexión acerca de la noción de tiempo perdido, en la que se llama la atención sobre la naturaleza del PIB como variable flujo frente a la percepción del mismo como variable de acumulación.

Posteriormente, dentro del epígrafe dedicado a las curiosidades económicas, Esperanza Nieto efectúa una aproximación metodológica e ilustrativa de la evolución del coste de la vida en España desde la introducción del euro hasta la actualidad.



---

Ya en la sección destinada a los protagonistas de la economía, José María López ha sido el encargado de llevar a cabo una serie de entrevistas a distintos profesionales de gran relieve (Victorio Valle, Alberto Ruiz, Rafael Vidal, José Antonio Torres y Arturo Zamarriego Fernández), quienes aportan significativas apreciaciones acerca del trascendental período de la economía española al que va dedicado el presente número de la revista.

Por otro lado, también José María López efectúa un resumen sistemático de los principales hitos normativos con implicaciones económicas, en este caso correspondientes al segundo semestre de 2017.

La sección de reseña de libros acoge dos reseñas. La primera corresponde a la obra de Yuval Noah Harari “Sapiens. De animales a dioses. Una historia de la humanidad”, a cargo de José M<sup>a</sup> López. En ella se desgranar numerosos aspectos de interés contenidos en esa exitosa obra, como la importancia del “pegamento mítico”, el umbral de tamaño crítico para las organizaciones humanas, el carácter exclusivo de la actividad comercial en el caso de los seres humanos, o la relevancia del dinero. Una conclusión básica de la obra reseñada es la concepción no determinista de la historia, a la que el autor atribuye unas pautas caóticas en su avance.

En la segunda comentamos el libro de Edmund S. Phelps “Una prosperidad inaudita”, en la que el Premio Nobel estadounidense indaga acerca de las claves del proceso de despegue económico en los países occidentales. Para Phelps, los factores cruciales del éxito de las economías modernas radican en una versión del capitalismo en torno a la innovación.

El contenido del sumario finaliza con una selección de artículos publicados en diferentes medios en el segundo semestre de 2017.

No quiero finalizar estas líneas sin trasladar, en nombre del Consejo de Redacción de *eXtoikos*, nuestro agradecimiento a todas aquellas personas que, de manera desinteresada, han contribuido, en sus diferentes vertientes, a que el número 20 de la revista haya podido ver la luz. Asimismo, cómo no, a quienes acceden a la publicación y difunden sus contenidos.







---

# La economía española 1977-2017: 40 años de democracia

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** Esta nota tiene como propósito servir de pórtico a un conjunto de aportaciones orientadas a ilustrar, a partir de diferentes perspectivas, un balance de la economía española en el período 1977-2017. En la misma se ofrece una visión panorámica y se señalan algunas cuestiones a considerar de cara a dicho balance.

**Palabras clave:** España, economía, período democrático, indicadores económicos, 1977-2017.

**Códigos JEL:** 052.

Artemio Escalante estaba ansioso por poder votar en unas elecciones generales democráticas. Aunque ya había cumplido los diecinueve años en octubre de 1976, no pudo votar en el referéndum que se había convocado sobre la reforma política en su país, España, que tuvo lugar en diciembre de aquel mismo año. De haberlo podido hacer, no estaba seguro de cuál habría sido su decisión final, ante la división de opiniones existentes en torno al verdadero alcance de aquella iniciativa política, y albergaba dudas acerca de si se trataba de una simple operación cosmética para prolongar la supervivencia del régimen autoritario. Al fin y al cabo, las credenciales de sus principales impulsores directos no eran demasiado fiables. A pesar de que algunos grupos con gran influencia ideológica en su entorno más próximo proscibieron el dictado de que no podría haber "libertad sin ira", difundido a bombo y platillo bajo amenización musical, el proyecto salió adelante y luego empezó a dar claras muestras de que se erigían auténticas instituciones democráticas, similares a las del país de acogida de la vida de exiliado a la que se había visto abocado su padre y, con él, toda su familia.

Por fin llegó el 15 de junio del año siguiente, el día más anhelado. Artemio se levantó temprano y enfiló el camino del cementerio para visitar la tumba de su padre, abnegado militante comunista a quien una enfermedad pulmonar había arrebatado, hacía tan solo unos meses, la posibilidad de ver cómo su partido recuperaba el estatus de la legalidad. Aún bajo el efecto de la emoción y los recuerdos, se dirige lentamente hacia el colegio electoral, mientras repasa mentalmente la situación en la que España llega a su primera gran prueba democrática...

Artemio cierra los ojos mientras apaga las velas de la tarta y trata de pensar en un deseo. Acaba de cumplir sesenta años. Mira a su hijo Rubén, que tiene dos tercios menos, la misma edad que él tenía en el año 1977. ¿Ha merecido la pena la aventura democrática que, según la hoja de ruta del suarismo, emprendió España aquel año?, se pregunta intrigado. ¿Fue un acierto la opción de la transición democrática elegida? ¿Ha sido la Constitución de 1978 un marco eficaz para promover el bienestar social?

¿Ha respondido el Estado de las Autonomías a las expectativas que se habían depositado en él?...

A duras penas, logra salir de su ensimismamiento y apenas tiene tiempo para entrever su deseo, que la España que espera a su nieto Gustavo, que ahora empieza a balbucear sus primeras palabras, sea mejor que la que el encontró y también mejor que la que han hallado sus hijos.

Toma conciencia de que el modelo de la nueva España, si es que lo hay, está sujeto a numerosas vicisitudes y a no menos interrogantes, por lo que se emplaza a sí mismo para, en un momento de respiro, contentarse con comparar dos escenarios reales ya vividos o en curso: ¿Cuáles eran las condiciones socioeconómicas de la España de 1977 y cuáles son las de 2017?

Con la edición de este número de la revista *eXtoikos* hemos querido recoger una serie de colaboraciones que permitan a quienes como el personaje descrito más arriba quieran trazar una especie de balance de los primeros cuarenta años de andadura democrática.

Son muchos los indicadores que podemos utilizar para preparar ese balance y variadas las perspectivas que pueden adoptarse. La labor no es en modo alguno pequeña. Por ello, informaciones sintéticas como la contenida en el documento "Un pacto para un crecimiento integrador", publicado por el Círculo de Empresarios (septiembre de 2017), resultan de utilidad para percibir a grandes rasgos los principales cambios registrados entre los años inicial y final del período de referencia.

La conclusión que se plasma en dicho documento es taxativa: "El balance socioeconómico es un claro reflejo de que España es un caso de éxito. Desde 1977, la renta per cápita de los españoles en términos reales se ha duplicado, convergiendo desde el 76,1% de la media de la UE al 92% actual... En conclusión, la economía española actual es más competitiva y abierta al mundo... En el plano social, hemos logrado construir el Estado de Bienestar...".

El cuadro de indicadores ofrecido en el documento citado, y que se reproduce más abajo, aporta una visión ilustrativa de cómo ha cambiado España entre 1977 y 2017.

La observación de los 25 indicadores seleccionados, de manera abrumadora, lleva a tomar conciencia de las mejoras globales que se han producido en la economía y la sociedad españolas, y ello a pesar de las secuelas de la profunda crisis económica vivida en los últimos años. La comparación de las fotos fijas de los indicadores en las dos fechas no deja lugar a dudas, con la salvedad de que algunas de las metas conseguidas se han materializado a costa de acumular importantes pasivos. La magnitud alcanzada por la deuda pública, equivalente en cuantía a la cifra del PIB anual, es una clara advertencia de que en política económica escasean los “almuerzos gratuitos”.

De otro lado, no puede olvidarse que la comparación de dos situaciones alejadas en el tiempo facilita las comparaciones, pero oculta los procesos subyacentes y las experiencias vividas, con sus luces y sombras, con sus costes y sus beneficios. Y, naturalmente, una cosa son las tendencias generales y otra, muy distinta, la realidad que le ha podido tocar vivir a cada persona, a cada familia. Por lo demás, todos los indicadores recogidos son interesantes, pero la lista puede y debe completarse con otros como los relacionados con la distribución de la renta y la riqueza. Aunque este es un terreno especialmente resbaladizo: ¿qué es preferible, mantener una igualdad a ultranza, a costa del estancamiento económico, o consentir una cierta desigualdad asociada a una mejora de las condiciones de vida absoluta de todos los estratos de la población? Según los indicadores globales, el español medio de 2017 disfruta de un mayor bienestar aparente que el de 1977. ¿Están en peores condiciones las familias humildes de la actualidad que las que vivían a mediados de los años setenta del pasado siglo?

Quienes pertenecemos a la generación de Artemio Escalante, y éramos adolescentes entonces, tenemos una visión privilegiada al respecto. Pero dejemos que el hipotético lector interesado, en caso de que carezca de ella por una distinta adscripción generacional o geográfica, se inspire en las colaboraciones que, con el propósito de ayudar a fundamentar una reflexión sobre las cuatro primeras décadas de experiencia democrática reciente en España, se incluyen en este número.

Cuadro 1: Indicadores socioeconómicos de España: 2017 vs. 1977

	1977	2017
<b>Población total</b> (personas)	36.255.708	46.443.249
<b>Población inmigrante</b> (personas)	159.924	4.549.858
<b>Esperanza de vida</b> (años al nacer)	74,13	82,8
<b>Mortalidad infantil</b> (x 1.000 nacidos vivos)	16,03	2,6
<b>Tasa de fecundidad</b> (nº promedio de hijos por mujer)	2,65	1,3
<b>Renta per cápita real</b> (dólares constantes, 2010)	17.261	31.449
<b>Inflación</b> (variación interanual)	26,3%	1,5%
<b>Tipos de interés</b> (Mibor-Mercado interbancario)	22%	-0,149%
<b>Deuda pública</b> (% PIB)	13%	100%
<b>Gasto sanitario per cápita</b> (dólares corrientes y PPA)	204\$	2.300\$
<b>Gasto educación per cápita</b> (dólares corrientes y PPA)	115,78\$	1.569,84\$
<b>Gasto social</b> (% gasto total)	42%	63%
<b>Universitarios</b> (% población > 16 años)	3,6	28,2
<b>Tasa analfabetismo &gt; 16 años</b> (% población > 16 años)	9%	1,75%
<b>Tasa analfabetismo &gt; 65 años</b> (% población > 65 años)	30%	5,4%
<b>Población activa total</b> (millones de personas)	13,3	22,7
<b>Población activa femenina</b> (% de la población > 16 años)	28%	53%
<b>Red de autopistas y autovías</b> (Km)	1.100	15.048
<b>Parque móvil</b> (automóviles)	8.269.311	30.122.681
<b>Mortalidad en accidentes de tráfico</b> (personas)	4.500	1.160
<b>Exportaciones de bienes y servicios</b> (% PIB)	13,3%	33,1%
<b>Entradas de turistas</b> (millones)	34	75,3
<b>Inversión Extranjera Directa</b> (millones \$)	608	26.727
<b>Líneas telefónicas</b> (millones)		
Fijas	5,6	>20
Móviles	--	44,3

Fuente: Círculo de Empresarios (2017).

# La evolución del ordenamiento jurídico español entre 1977 y 2017

José María López Jiménez

**Resumen:** En este artículo se analizan los principales cambios del ordenamiento jurídico español en el periodo de referencia. La aprobación de la Constitución y la adhesión a la Unión Europea han marcado estos años en los que la normalidad democrática ha regresado a nuestro país.

**Palabras clave:** Ordenamiento jurídico; Constitución; Unión Europea; normalidad democrática; 1977-2017.

**Códigos JEL:** K00; K40.

Si la convergencia política, social y económica de nuestro país con Europa y con el resto del mundo avanzado es indiscutible, el marco jurídico no hay sido ajeno a esta evolución.

El punto de partida de este proceso es, obviamente, la Constitución española de 1978, aunque sería injusto no tener presente una concisa ley, de apenas cinco artículos, aprobada un 4 de enero de 1977 por las Cortes del anterior régimen, en la que se contuvo, en lo esencial, la semilla del posterior desarrollo constitucional: democracia, monarquía, parlamentarismo, supremacía de la ley como expresión de la voluntad soberana del pueblo, inviolabilidad de los derechos fundamentales de la persona y necesario respeto de los mismos por todos los órganos del Estado.

Nos referimos a la Ley 1/1977, de 4 de enero, para la Reforma Política, cuyo proyecto fue sometido a referéndum en el mes de diciembre anterior, resultando apoyado abrumadoramente por el pueblo español.

Los principios constitucionales anticipados por la Ley para la Reforma Política nos parecen, vistos desde los últimos años del primer cuarto del siglo XXI, tan naturales como el aire que respiramos, pero solo quienes vivieron bajo la Dictadura, más allá de la mejora económica de sus años postreros, son capaces de valorarlos en todo su alcance. Curiosamente, una parte sustancial de los españoles más jóvenes, quienes, mayoritariamente, han vivido en la libertad, el consumo y la opulencia, son los que más críticos se muestran con el marco de convivencia instaurado en 1977 y 1978...

Dado el carácter de “norma de normas” de la Constitución, el ordenamiento jurídico existente en el momento de su aprobación debió ser depurado de disposiciones normativas contrarias a los nuevos patrones políticos y a los valores constitucionales (libertad, justicia, igualdad y pluralismo político), plenamente vinculantes desde el punto de vista jurídico tanto para los ciudadanos como para los poderes públicos.

Esta depuración se operó por la vía de la derogación expresa de las normas básicas del anterior régimen (los Principios del Movimiento Nacional, de 1958; el Fuero de los Españoles, de 1945; el del Trabajo, de 1938; la Ley Constitutiva de las Cortes, de 1942; la Ley de Sucesión en la Jefatura del Estado, de 1947; la Ley Orgánica del Estado, de 1967; y la de Referéndum Nacional de 1945), y, con carácter general, de cuantas disposiciones se opusieran a lo establecido en la Constitución.

No obstante, “la transición jurídica”, al igual que la política, fue ordenada y no tuvo lugar de la noche al día. Por ejemplo, la democrática Ley del Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común se aprobó en 1992, dejando sin efecto leyes de los años 1957 y 1958; el Código Penal de la democracia se aprobó en 1995, sustituyendo al de 1973.

Ahora bien, se debe aclarar que no todas las leyes de los años de la Dictadura perdieron su vigencia (por ejemplo, entre otras muchas, aún hoy siguen en vigor por su buena factura técnica la Ley Hipotecaria, de 1946, la Ley de Expropiación Forzosa, de 1954, o la Ley sobre Hipoteca Mobiliaria y Prenda sin Desplazamiento, también de 1954).

Dos casos singulares son, a nuestro parecer, el de las vigentes Ley 14/1966, de 18 de marzo, de Prensa e Imprenta, y el del Real Decreto-ley 17/1977, de 4 de marzo, sobre relaciones de trabajo —este, de los años de la Transición—, que, aunque inciden en el ejercicio de derechos fundamentales proclamados por la Constitución como son los de información y huelga, respectivamente, no se han actualizado en este periodo de libertad.

Igualmente se debe precisar que no todo el marco jurídico del comienzo de la democracia trajo origen de la Dictadura. Por ejemplo, normas de la relevancia del Código de Comercio (1885), el Código Civil (1889) o las Leyes de Enjuiciamiento Civil (1881) y Criminal (1882) se promulgaron en los gloriosos años de la codificación de nuestro Derecho, a finales del siglo XIX. Bien entrada la democracia, en el año 2000, se aprobó la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil, aunque ni la norma procesal penal ni el Código de Comercio, tras varios intentos fallidos, han sido relevados formalmente.

Los citados códigos de Derecho privado sustantivo no aglutinan, empero, toda la regulación civil o mercantil, sino que, además de las modificaciones parciales de las que han sido objeto, se han visto completados, con el paso de los años, por las llamadas “normas especiales”, que han permitido que el ordenamiento legal dé respuesta adecuada a las necesidades de una sociedad moderna y dinámica como la española. Este sería el caso, por ejemplo, de las normas especiales sobre arrendamientos rústicos y urbanos, o el de las de protección de consumidores o defensa de la competencia.

A todo esto hay que añadir que con la Constitución de 1978 cobró carta de naturaleza el llamado Estado compuesto o complejo, en el que las comunidades autónomas participan con el Estado del poder político. Exponente del ejercicio del derecho a la autonomía es la facultad de promulgar leyes por los parlamentos autonómicos, las cuales no están subordinadas a las procedentes del Estado, sino que ambas se interrelacionan en virtud del principio de competencia, con arreglo al reparto competencial trazado por la Constitución y los Estatutos de Autonomía, los cuales conforman el llamado bloque de constitucionalidad<sup>1</sup>.

Lo anterior ha sido el origen de que el ordenamiento jurídico español se integre por un marco estatal al que se han añadido otros diecisiete sub-ordenamientos autonómicos (dejamos al margen a otras administraciones que no gozan de la posibilidad de dictar leyes, como las entidades locales).

Aunque las relaciones entre las disposiciones estatales y autonómicas —y de estas entre sí— debieran ser armónicas, esto no siempre ha ocurrido. Especialmente significativa ha sido la manifiesta fragmentación del mercado nacional, lo que ha perjudicado la productividad, la competitividad, el crecimiento económico y el empleo, a la que se ha tratado de dar reciente respuesta, con apoyo en la normativa europea, por medio de la Ley de Garantía de la Unidad de Mercado, de 2013.

En los primeros años de andadura de la democracia resultó fundamental el esfuerzo desplegado por el Tribunal Constitucional al resolver los recursos de inconstitucionalidad formulados contra las leyes y las disposiciones con rango de ley contrarias a la Carta Magna, así como las cuestiones elevadas por los órganos judiciales (cuestiones de inconstitucionalidad) al considerar que una norma con rango de ley, aplicable al caso y de cuya validez dependiera el fallo del proceso judicial, pudiera ser contraria a la Constitución.

La función del Constitucional ha sido remarcable, igualmente, en los primeros años de democracia pero también a lo largo de todo este periodo, para resolver

las controversias suscitadas entre el Estado y las comunidades autónomas —y las de estas entre sí— al ejercer sus competencias (conflictos de competencia, tanto positivos —intención de ejercer la competencia discutida— como negativos —voluntad de no ejercerla—).

Tras este momento de choque inicial entre los respectivos marcos jurídicos de dos sistemas políticos tan antagónicos en cuanto a su legitimidad y valores, un segundo hito radicalmente transformador del Derecho español se dio con la incorporación de nuestro país a las entonces llamadas Comunidades Europeas (hoy, Unión Europea), que se hizo efectiva el 1 de enero de 1986. El 12 de junio de 1985 España y Portugal firmaron el Tratado de Adhesión a las Comunidades Europeas, con lo que se ponía fin al proceso comenzado formalmente con la solicitud del Gobierno español al Consejo de Ministros de las Comunidades Europeas el 26 de julio de 1977, bajo la presidencia de Adolfo Suárez. Las negociaciones para la adhesión se abrieron oficialmente el 5 de febrero de 1979 y fueron conducidas por los gobiernos de Calvo Sotelo, inicialmente, y de Felipe González, a continuación<sup>2</sup>. La Constitución no dejó de escapar la ocasión para establecer mecanismos que facilitarían la integración de España en las Comunidades.

Un sistema jurídico plegado sobre sí mismo, abierto limitada y parcialmente, superada la primera fase de aislamiento y autarquía, al ordenamiento jurídico internacional a través de la formalización de tratados internacionales, quedó totalmente expuesto al ordenamiento jurídico europeo. Nuestro país quedó sujeto al llamado “acervo comunitario”, es decir, a los tratados constitutivos (Derecho originario), y a las disposiciones dictadas por las instituciones y autoridades europeas (Derecho derivado).

Desde el punto de vista de los “valores constitucionales” de la Unión (respeto a la dignidad humana y a los derechos humanos, libertad, democracia, igualdad y Estado de Derecho), cuya aceptación efectiva era y sigue siendo condición necesaria para la adhesión, la Constitución de 1978 fue dictada conforme a los estándares más avanzados de los textos constitucionales de esa época, luego no se presentó ningún tipo de inconveniente al respecto.

Nos parece oportuno mencionar un documento que suele pasar desapercibido, en la medida en que actualiza y aglutina el conjunto de derechos fundamentales, civiles, políticos, económicos y sociales de los ciudadanos y residentes de la Unión Europea, como es la “Carta de los Derechos Fundamentales” de la Unión, formalmente proclamada en Niza en diciembre de 2000 por el Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión. La “Carta”, que tiene la misma validez jurídica que los tratados constitutivos, se convirtió en jurídicamente

<sup>1</sup> Domínguez Martínez, J.M. (dir.), “El escenario presupuestario de las administraciones públicas andaluzas”, Observatorio Económico de Andalucía, 2012, págs. 48 y 49.

<sup>2</sup> Tomado de “30 años de la firma: Tratado de Adhesión de España a la UE”, Parlamento Europeo, Oficina de Información en España, 11 de junio de 2015.



vinculante con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, en diciembre de 2009.

Desde 1986, en consecuencia, una parte relevante del ordenamiento jurídico español deriva, directa o indirectamente, del Derecho europeo. En este sentido, el Derecho español no ha sido ajeno a las propias dificultades existenciales de la Unión Europea posteriores a la crisis económica comenzada en los años 2007 y 2008 (véase, para más detalle, el “Libro Blanco sobre el Futuro de Europa. Reflexiones y escenarios para la Europea de los Veintisiete en 2025”, Comisión Europea, 1 de marzo de 2017).

Desde la perspectiva jurídica, la necesidad, para que la Unión perdure, de lograr una mayor cercanía entre los 27 Estados miembros (excluido, por tanto, Reino Unido) se pretende lograr con un menor recurso a las directivas, que solo vinculan en cuanto a los resultados pretendidos y dan mayor margen de respuesta a los Estados, y un mayor uso de los reglamentos, que son la auténtica “ley europea” y vinculan directamente a los Estados y a sus ciudadanos sin necesidad de transposición. Por ejemplo, la nueva normativa de protección de datos de carácter personal que entra en vigor a mediados de 2018, tras una primera etapa en la que se empleó como fuente la directiva, adopta la forma de reglamento [Reglamento (UE) 2016/679, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016].

Este es un primer paso para afirmar la soberanía, ya sea directa o delegada por los Estados, de un nuevo sujeto político: el pueblo europeo, representado en el Parlamento europeo, y que, desde el punto de vista de la creación del Derecho, interactúa con otras instituciones de la Unión Europea como son el Consejo y la Comisión Europea, de perfil más gubernamental.

Tras estos dos hitos fundamentales —la aprobación de la Constitución de 1978 y la adhesión a la Unión Europea con efectos desde 1986—, con todas sus derivaciones, la evolución del Derecho español en las últimas décadas se ha correspondido con la propia de la sociedad democrática, plural y abierta a la que aquel debe servir.

Sí deseamos dejar constancia, brevemente, de algunas tendencias:

- El ritmo acelerado, en los últimos años, de la modificación del ordenamiento jurídico español, derivado, según los casos, del turno político (lo que se aprecia claramente en las leyes reguladoras del sistema educativo, por ejemplo), y de la creciente importancia del Derecho de la Unión Europea.

- En un entorno de crisis económica, la frecuencia con la que el poder ejecutivo, en circunstancias de extraordinaria y urgente necesidad, ha dictado reales decretos-leyes, privando a las Cortes del necesario protagonismo en el proceso de iniciativa legislativa y de debate parlamentario.

- Relacionado con lo anterior, el debilitamiento del poder político ante presiones de naturaleza económica, lo que se aprecia, por ejemplo, en la modificación “expres” del artículo 135 de la Constitución en agosto de 2011, para asegurar el pago de la deuda y sus intereses a los tenedores de títulos emitidos por el Estado español.

- Una mayor implicación del poder judicial en la defensa de los derechos e intereses de los ciudadanos, el cual, en ocasiones, podría estar asumiendo funciones “cuasilegislativas”, a pesar de que la jurisprudencia, según el Código Civil, complementará el ordenamiento jurídico pero no será fuente de Derecho.

Cuarenta años han pasado, por tanto, desde el comienzo del proceso de transformación de nuestro ordenamiento jurídico. El balance de conjunto, desde esta perspectiva y teniendo en cuenta el punto de partida, a pesar de la existencia de algunas sombras y espacios de mejora, es más que positivo: la democracia se ha asentado, el estado de Derecho, la seguridad jurídica y la división de poderes están consolidados y se respetan los derechos fundamentales.

Todo ello ha servido para que el Estado del Bienestar —con sus propios retos de cara al futuro— esté implantado, sustentado en la libertad ciudadana y en la generación de riqueza por el tejido profesional y empresarial, y para la satisfacción de las demandas de modernización de la sociedad española.

Sin embargo, tanto el sistema político resultante de la Transición como la norma jurídica que lo vertebra, que es la Carta Magna, generan desafección y no colman todas necesidades de parte de la ciudadanía, por lo que se vislumbra un proceso de reforma constitucional que podría ir más allá de la mera revisión técnica de mejora. Creemos que el castigo para nuestra “ley de leyes”, que nos ha dado cuarenta años ininterrumpidos de paz, podría ser más que excesivo.



# Acerca de la configuración constitucional de las Cortes Generales y la posible reforma del Senado

Antonio Jesús López Expósito

**Resumen:** El constituyente español de 1978, siguiendo la tradición constitucional española, optó a la hora de configurar nuestro poder legislativo por un sistema bicameral imperfecto en el que tiene mayores competencias el Congreso de los Diputados que el Senado, cuya composición, sistema de elección y funciones lo convierten en una mera Cámara de segunda lectura, pese a aparecer definido como Cámara de representación territorial, lo que ha originado que no pocas veces hayan defendido la necesidad de su reforma.

**Palabras clave:** Constitución; Cortes Generales; Congreso; Senado; Estado de las Autonomías.

**Códigos JEL:** D72; H11; H70; H77.

## Las Cortes Generales en la Constitución de 1978: un ejemplo de bicameralismo imperfecto

La Constitución de 1978 instituyó en España una monarquía parlamentaria basada en la soberanía del pueblo como principio general de legitimación, concepto el de monarquía parlamentaria que encierra una cierta contradicción, puesto que combina dos legitimidades diferentes: la derivada de la herencia y la resultante del sufragio.

Con respecto a las Cortes Generales, establece el apartado primero del artículo 66 de la Constitución española que las mismas representan al pueblo español y están formadas por el Congreso de los Diputados y el Senado, configurando, de esta forma, a España como un Estado bicameral, en el que las dos Cámaras representan al pueblo español en su conjunto, titular de la soberanía nacional. Las Cortes Generales son, por tanto, ante todo, un órgano representativo y se hallan en la posición de preminencia orgánica ya que representan directamente al “pueblo español”, del que emanan los poderes del Estado.

El papel constitucional de las Cortes Generales se centra en ejercer la potestad legislativa del Estado, aprobar sus presupuestos y controlar la acción del Gobierno.

En la historia constitucional de España, la regla general ha sido el bicameralismo. Nuestras Cortes han sido siempre bicamerales, con dos excepciones significativas de monocameralismo: las Cortes surgidas de la Constitución de 1812 y las surgidas de la Constitución republicana de 1931.

Decía Sieyès que no tiene demasiado sentido tener dos Cámaras porque, si las dos están de acuerdo, una de ellas es inútil y, si no lo están, una de ambas no representa el interés general. Frente a esta defensa clásica del unicameralismo realizada en Francia, ligada al concepto de soberanía popular teorizado por Sieyès en la Revolución Francesa, y la uniformidad de la sociedad, el origen de las segundas Cámaras responde a los signos de diversidad que aparecen en aquella sociedad presuntamente unitaria.

Así pues, la Cámara Baja ostentaría en los Estados compuestos la representación política y la Cámara Alta la representación territorial. Actualmente, las segundas Cámaras están presentes en la mayoría de los sistemas parlamentarios. Dentro de los Estados compuestos, prácticamente todos poseen una segunda Cámara, independientemente de su forma de Estado o de gobierno. Así, en concreto en los Estados federados, cuentan con una Cámara de estas características países como Estados Unidos, Canadá, Australia, Alemania, Suiza, Rusia o India.

En contraposición a lo anterior, gran parte de la doctrina constitucional defiende que en las sociedades democráticas sólo cabe la representación política y en ningún caso la existencia de una segunda Cámara puede suponer una realidad diferente a la representación en la primera Cámara<sup>1</sup>.

Continuando con el asunto que nos ocupa, diremos que las actuales Cortes Generales españolas se presentan como un órgano complejo, bicameral, que, a diferencia del bicameralismo perfecto italiano<sup>2</sup>, se trata de un modelo imperfecto y desigual, debido a que ambas Cámaras no tienen ni las mismas funciones, ni la misma importancia.

El papel predominante del Congreso sobre el Senado se manifiesta en que existen funciones muy importantes que sólo corresponden al Congreso, en exclusiva, como, por ejemplo, el nombramiento y la moción del Presidente del Gobierno. Igualmente, el Congreso da la investidura al Presidente del Gobierno, aprueba la moción de censura o le deniega la confianza.

En cuanto a su composición, el Congreso está formado, actualmente, por 350 diputados, elegidos por sufragio universal, libre, igual, directo y secreto. En este sentido, la relación que existe en España entre

<sup>1</sup> En este sentido se pronuncia Sáenz Royo, en *El Senado en España: ¿Reforma o supresión?*, en “La Constitución a examen: La reforma de la Constitución en España”, Editorial Tirant lo Blanch, Valencia, 2017.

<sup>2</sup> Podemos recordar que el 4 de diciembre de 2016 Italia llevó a cabo un referéndum en el que rechazó una propuesta de reforma de la Constitución basada principalmente en la transformación del Senado de la República, rebajando sus competencias hasta convertirlo en un órgano de representación territorial; hecho que desencadenó la dimisión del aquel entonces primer Ministro Matteo Renzi.

---

el número total de habitantes y el de diputados no se aleja mucho de los parámetros que ofrecen otros países de nuestro ámbito (por ejemplo, Italia, Reino Unido o Francia).

La Constitución, al fijar los criterios básicos del sistema electoral para el Congreso, dispone que la circunscripción electoral es la provincia, estando Ceuta y Melilla representadas cada una de ellas por un Diputado. La referida elección de la provincia como circunscripción electoral ha sido controvertida. Sin ir más lejos, uno de los padres de la Constitución, Peces-Barba<sup>3</sup>, abogaba por reformar la Ley Electoral para hacer, como en Alemania, una circunscripción nacional única. Esto es una cuestión sensible que afectaría de lleno, por ejemplo, a la representación obtenida en el Congreso por los partidos nacionalistas que, en ocasiones, con un número considerablemente inferior de votos obtenidos en comparación con otros partidos de planta nacional, sin embargo, han obtenido mayor representación, lo que les ha permitido, en varias legislaturas, influir, de forma notable sobre la gobernabilidad de la nación. Éste y otros elementos invitan a pensar que el sistema electoral, en general, debiera ser objeto de modificación pero se trata de un asunto evitado, legislatura tras legislatura, por las formaciones políticas.

En cuanto al Senado, definido en nuestra Carta Magna como órgano de representación territorial, y actualmente compuesto por 266 senadores, está formado por dos tipos de miembros: un primer grupo de senadores de elección directa por los ciudadanos, compuesto por cuatro senadores por cada provincia, dos por Ceuta y dos por Melilla; y un segundo grupo de senadores designados por las distintas Cámaras de las Comunidades Autónomas, las cuales pueden nombrar un senador, y otro más por cada millón de habitantes de su respectivo territorio.

Así pues, con dicha configuración del Senado se subvierte su finalidad territorial, ya que no se arbitra ninguna representación de los municipios ni sus agrupaciones, y tampoco se opta por una representación exclusiva de las Comunidades Autónomas, al modo de una cámara federal, sino que se hace de la provincia la circunscripción en la que se eligen las tres cuartas partes del Senado. Y, en la práctica, tenemos un Senado “de partidos” y no “de territorios”.

Desde el punto de vista funcional, el Senado ejerce, con carácter subordinado, la potestad legislativa, pudiendo tomar en consideración proposiciones de ley y remitirlas al Congreso de los Diputados o enmendar o vetar los proyectos y proposiciones procedentes de éste, que siempre puede rechazar las enmiendas o vetos en los términos dispuestos en la Carta Magna.

Sin embargo, la Constitución reconoce al Senado un cierto papel preeminente en la consideración de la necesidad de que el Estado armonice disposiciones generales de las comunidades autónomas y en la autorización de los convenios de cooperación entre comunidades autónomas, pero en caso de desacuerdo el Congreso de los Diputados tiene la última palabra.

El supuesto previsto en el art. 155 de la Constitución, de reciente actualidad, es el único en el que tiene una potestad plena y exclusiva, sin posibilidad de intervención alguna del Congreso. Dicho precepto otorga a la Cámara Alta la condición de supremo garante del Estado de las Autonomías al exigir la mayoría absoluta de dicha Cámara en orden a la aceptación de medidas que el Gobierno se proponga llevar a cabo a fin de obligar a una Comunidad Autónoma a cumplir con sus obligaciones constitucionales y legales o para proteger el interés general de España en el caso de que se hubiera atentado gravemente contra el mismo. En los últimos meses, hemos asistido a la aplicación práctica de este artículo, consecuencia de la crisis institucional vivida en Cataluña en los últimos meses. Así pues, el pasado mes de octubre, el Pleno del Senado aprobó las medidas propuestas por el Gobierno, al amparo del mencionado precepto, constatando, entre otros aspectos, “la extraordinaria gravedad en el incumplimiento de las obligaciones constitucionales y la realización de actuaciones gravemente contrarias al interés general por parte de las Instituciones de la Generalitat de Cataluña”.

Así pues, atendiendo a la regulación de su composición y funciones, el papel del Senado como cámara de representación se presenta “descafeinado”, lo que ha originado que no pocas voces hayan defendido la necesidad de su reforma, como veremos a continuación.

### **El papel del Senado como Cámara de representación territorial: retos y propuestas de reforma**

Con la llegada de la reforma política de 1977 se afrontó un tema pendiente en el sistema político español como era el dar asentamiento territorial a los nacionalismos periféricos. Por eso, la Ley de Reforma Política de 1977 concibió una Cámara Baja de representación de la soberanía nacional y una Cámara Alta, el Senado, en el que se contemplaba la elección de los senadores “en representación de las entidades territoriales”, si bien se reservaba al monarca la potestad de nombrar un determinado número de senadores.

Pese a la anterior previsión, cuando se reunieron las Cortes Constituyentes en 1977-1978, era notorio que ya había pasado en Europa la “época dorada de los Senados”<sup>4</sup>, ya que la realidad había demostrado que la estructura bicameral del Parlamento aportaba con

---

<sup>3</sup> Entrevista en *30 años de economía en democracia: 1978-2008*, Cinco Días.

<sup>4</sup> En palabras de Alzaga Villaamil (*Encuesta sobre el Senado y su hipotética reforma*, “Teoría y Realidad Constitucional”, núm. 17, UNED, 2006)

frecuencia un inconveniente mecanismo de bloqueo de las políticas impulsadas por el Gobierno cuando este no disponía de la mayoría en el Senado.

La idea de que el Senado debía cumplir un cometido específico territorial se alcanza con la Constitución de 1978, que quiso otorgar al Senado un valor añadido frente al Congreso, como cámara de representación territorial, lo que origina una curiosa dualidad, ya que el Senado representa al pueblo español (al todo), pero, por otro lado, igualmente, representa a los “territorios” (las partes).

Sin embargo, conforme a lo comentado con anterioridad, los ponentes de la Carta Magna diseñaron un Senado de bajo perfil que no pudiese exigir responsabilidad política al Gobierno ni bloquear la obra legislativa del Congreso. El Senado es, básicamente, una cámara subordinada al Congreso en el ejercicio de la potestad legislativa, con apenas funciones territoriales y que duplica la representación política del Congreso al estar vertebrada por partidos políticos y no por territorios.

Con este panorama, no extraña que, entre la ciudadanía, esté extendida la idea de que la Cámara Alta, que en 2017 ha costado a los españoles 53,1 millones de euros<sup>5</sup>, no cumple con la totalidad de funciones que se idearon para ella en el proceso constituyente y, como en el caso del llamado “café para todos”, el resultado acabó por degenerar la idea original inspirada en una cámara de representación territorial.

A mayor abundamiento, a nadie se le escapa que el Senado es una institución que la opinión pública percibe, prácticamente, como irrelevante. Las propias fuerzas políticas no han sabido dignificar las competencias de la Cámara. Tampoco los partidos nacionalistas han sabido (o quizás querido) utilizar el Senado como Cámara integradora del Estado de las Autonomías, más interesados en mantener una relación bilateral de esas Comunidades Autónomas con el Estado, que en el desarrollo de mecanismos de cooperación institucional y armonización de políticas públicas.

Nuestra mejor doctrina es prácticamente unánime en afirmar que, una vez consolidado el proceso autonómico, la existencia del Senado sólo tiene sentido en tanto pase a ser una auténtica Cámara de representación territorial. En seguir esa tendencia radica tanto la propia lógica del sistema, como la supervivencia misma del Senado; de otro modo “su futuro es vegetar, subordinado a la otra Cámara hasta que las circunstancias sean propicias para eliminar un órgano que duplica la labor del Congreso sin aportar nada específico”<sup>6</sup>. Asimismo, autores como García Roca (2006) consideran que sin un verdadero Senado territorial nuestra Constitución está descompensada y asume innecesarios riesgos centrífugos.

<sup>5</sup> Fuente: Presupuestos Generales del Estado para 2017.

<sup>6</sup> Santolaya Machetti, P., y García Roca, F.J., “Consideraciones...”, cit., pág. 155.

Y es que el proceso de construcción autonómica ha revelado las dificultades existentes para conseguir que los distintos territorios cooperen en la administración de servicios comunes y coordinen sus actividades en beneficio del ciudadano. En este sentido, la prestación de los servicios sanitarios y educativos son los máximos exponentes. El papel del Senado en dicha cooperación debiera ser clave.

En esta línea, la reforma del Reglamento del Senado de 1994 potenció su función territorial con la creación de la Comisión General de las Comunidades Autónomas. De ahí en adelante, se han sucedido, sin éxito, varios intentos de reforma de la Cámara Alta sin perjuicio de que dicho debate ha sido más periodístico y doctrinal que parlamentario.

Destacamos el informe emitido, en 2006, por el Consejo de Estado, a solicitud del Gobierno, en el que rechazó el “modelo alemán” de Senado, proponiendo, entre otros aspectos, su mantenimiento como órgano dual (cámara de representación del pueblo español en su conjunto y cámara de representación territorial), reforzando su posición en el procedimiento legislativo de ciertas leyes de incidencia autonómica, y su configuración como cámara permanente, de forma que no se disuelva conjuntamente con el Congreso. Asimismo, proponía el Consejo de Estado pasar de un sistema de base provincial a otro de base autonómica, en el que se asignaría un solo senador por provincia, ampliando a seis el número fijo de senadores por Comunidades Autónomas y otro más por cada millón de habitantes.

Actualmente, entre los partidarios de la reforma del Senado, hay quienes propugnan reducir su composición a los presidentes de las Comunidades Autónomas y ciudades autónomas, configurándolo como segunda Cámara legislativa, en determinados asuntos de interés general, evocando el Consejo de Ministros de las instituciones europeas que funciona como Cámara donde se dan cita y están representados los intereses nacionales y que tiene atribuido el ejercicio de la potestad legislativa junto con el Parlamento Europeo, elegido de forma directa por los ciudadanos<sup>7</sup>.

Por otro lado, hay quien incluso plantea eliminar la consideración del Senado como órgano de representación del pueblo en su conjunto, defendiendo que el Senado seguiría siendo un órgano del Estado a través del cual las Comunidades Autónomas participarían en sus funciones<sup>8</sup>.

En cualquier caso, parece que resulta aconsejable, y acorde con el espíritu de nuestra Constitución, integrar, de forma más adecuada, la Cámara territorial en el Estado de las Autonomías, como foro de expresión de la rica realidad regional de nuestro país; y dotarla de una composición que representara, en

<sup>7</sup> En este sentido se pronuncian los Catedráticos de Derecho Administrativo Sosa Wagner y Fuertes López: *Ideas para reformar el Senado*, Tribuna, El Mundo, 8 de diciembre de 2016.

<sup>8</sup> Así se manifiesta Cidoncha Martín en *El Senado y su reforma (un clásico de nunca acabar)*, RJUAM, nº 23, pp. 167-206.

exclusividad, a las Comunidades Autónomas<sup>9</sup> y no a las provincias, como ahora, asignándole funciones de primera lectura sobre las leyes que afecten directamente a las competencias autonómicas, de manera que, tras la intervención del Congreso, el Senado tuviera la última palabra en cuestiones que afectan a los territorios y que ahora llegan a organismos como el Consejo de Política Fiscal y Financiera o la Conferencia de Presidentes<sup>10</sup> sobre los que el Gobierno tiene el control. En definitiva, un órgano que facilite la integración de las Comunidades Autónomas en el Estado y la cohesión territorial, por decirlo en términos sintéticos.

Dicho lo cual, la mayor o menor ambición de la reforma del Senado debe hacernos cuestionarnos hasta cuánto queremos sacrificar el valor de la gobernabilidad, ya que una reforma no meramente cosmética del Senado conllevaría peajes; cuanto menos, haría el procedimiento legislativo más complejo y podría dar lugar a una Cámara menos confortable para el Gobierno de turno, lo que dificultaría la gobernabilidad del Estado.

Al hilo de todo lo anterior, conviene tener presente que la conversión del Senado en una auténtica Cámara territorial podría ir unida a una eventual reforma de la Constitución.

En este sentido, diez Catedráticos de Derecho Constitucional o Administrativo han publicado, en diciembre de 2017, un documento en el que, bajo el título “Ideas para una reforma de la Constitución”, quieren llamar la atención sobre la urgencia, en su opinión, de plantear cambios en la nuestra ley fundamental. Lo prioritario para estos autores sería acometer la reforma del modelo de organización territorial del Estado. Para ello plantean, entre otras propuestas, la reforma, en profundidad, del Senado hacia una Cámara territorial y federal cuyos miembros sean designados por los gobiernos autonómicos, siguiendo el modelo del *Bundesrat* alemán.

A este respecto, es preciso señalar que, recientemente, se ha constituido en el Congreso de los Diputados la “Comisión para la evaluación y modernización del Estado autonómico”, con el objeto de estudiar posibles reformas en el modelo territorial español. En la primera de sus sesiones, los tres “padres” de nuestra Carta Magna que permanecen vivos (Herrero y Rodríguez de Miñón, Pérez-Llorca y Roca) defendieron que no es el momento de modificar la Constitución, debido al actual clima político y al reto tan complicado de alcanzar un refrendo ciudadano tan alto como en la Transición, no

mostrándose partidarios de que el modelo avance hacia el federalismo.

En esta tesitura, no se oculta a nadie que, de un tiempo a esta parte, el texto de 1978 está sufriendo por los desplantes de determinadas fuerzas políticas e instituciones públicas, cuyo exponente máximo ha sido el llamado “desafío independentista” catalán acaecido el pasado año, al que nos hemos referido con anterioridad.

En este contexto, determinados sectores políticos propugnan la apertura de un “proceso constituyente” que nos llevaría a discutirlo todo, incluida la forma de Estado o el modelo territorial.

Podemos concluir abogando por que cualquier posible reforma, que pueda venir, de la Constitución cuente con los acuerdos necesarios, y parta desde los postulados del entendimiento y la búsqueda del interés general. Tal y como señala Muñoz Machado<sup>11</sup>, debemos tener presente que, mientras mantengamos nuestros compromisos europeos, las determinaciones de buena parte de la Constitución resultan casi intangibles. Sería conveniente, pues, acotar, entre todos, qué cuestiones de nuestra Carta Magna se considera necesario modificar para adecuarla a la realidad de nuestros días. En cualquier caso, evitemos los riesgos que conllevan para el orden socio-económico aventuras y derivas propias de un país que, en ocasiones, actúa como si todavía estuviera en el siglo XIX.

#### Referencias bibliográficas

CIDONCHA MARTÍN, A. (2011): “El Senado y su reforma (un clásico de nunca acabar)”, *Revista Jurídica de la Universidad Autónoma de Madrid*, nº 23, pp. 167-206.

SÁENZ ROYO, E. (2017): “El Senado en España: ¿Reforma o supresión?”, *La Constitución a examen: La reforma de la Constitución en España*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch pp. 251-267.

UNED (2006): “Encuesta sobre el Senado y su hipotética reforma”, *Teoría y Realidad Constitucional*, núm. 17, pp. 9-61.

<sup>9</sup> Las fórmulas para ello son diversas. Apuntamos, con efectos meramente enunciativos, la elección de los senadores directa por los ciudadanos mediante elecciones con circunscripción autonómica; la designación por los parlamentos autonómicos; o el nombramiento por los Gobiernos autonómicos (siguiendo el ejemplo del *Bundesrat* alemán).

<sup>10</sup> Idea que fue importada desde Alemania y que allí reúne a los ministros-presidentes de los *Länder*.

<sup>11</sup> En *La Constitución perpetua*, Tribuna, El País, 6 de diciembre de 2016.

# El papel de España en el mundo (1977-2017)

Magdalena M. Martín Martínez

**Resumen:** En este artículo se analiza el papel desempeñado por España en el ámbito internacional, tomando como referencia el periodo comprendido entre 1977 y 2017. Para ello, se realiza un análisis desde una triple perspectiva: presencia institucional, poder duro y poder blando.

**Palabras clave:** España; sociedad internacional; relaciones internacionales; 1977-2017.

**Códigos JEL:** F50; F60.

Intentar condensar en unas páginas la presencia y el papel del Reino de España en el mundo durante las últimas cuatro décadas es una tarea imposible, máxime teniendo en cuenta que en el periodo comprendido entre 1977 y 2017 tanto la sociedad internacional como la española han experimentado una transformación vertiginosa, que antes hubiera precisado del discurrir de siglos. Durante estos últimos cuarenta años, el periodo democrático y de paz más largo de la historia reciente, nuestra agenda exterior ha mantenido en cierta medida temas y protagonistas, pero su aproximación e impacto son hoy radicalmente distintos. Al objeto de ofrecer una panorámica de conjunto utilizaremos una metodología usual en la disciplina de las Relaciones Internacionales, consistente en identificar primero las áreas geográfico-temáticas que centran nuestra política exterior de forma prioritaria, para a continuación tratar de valorar los resultados obtenidos a través de tres indicadores, a saber: presencia institucional; poder duro (peso político, económico y militar), y poder blando (influencia diplomática, prestigio y presencia en los *mass media*)<sup>1</sup>.

Así pues, por lo que concierne a la primera cuestión cabe indicar que el artículo 56.1 de la Constitución atribuye al Jefe del Estado la representación de España en las relaciones internacionales y “especialmente con las naciones de su comunidad histórica” sin especificar cuáles. De la praxis se desprende que en esa primera fase Iberoamérica<sup>2</sup> era

el área preferencial, junto a las relaciones con los países del norte de África y Oriente Medio. Tras la muerte del dictador y el inicio de la Transición el objetivo ansiado fue otro: el ingreso en el Consejo de Europa (24 de noviembre de 1977) y en las entonces Comunidades Europeas (1 enero de 1986), las dos Organizaciones que vertebran el continente europeo, cuya consecución, además de incorporar una nueva prioridad en las relaciones tradicionales, supuso un punto de inflexión en la configuración definitiva de nuestra política exterior. En el intermedio se había dado carta de naturaleza a la alianza defensiva con el mundo occidental y los Estados Unidos de Norteamérica con la incorporación de España como miembro de pleno derecho de la OTAN (30 de mayo de 1982), ratificada en referéndum convocado por el entonces presidente F. González (12 de marzo de 1986).

Por consiguiente, desde mediados de la década de los 80 del siglo XX el núcleo duro de la presencia española en el mundo está ya conformado y gira alrededor de nuestro entorno más inmediato: Iberoamérica, Norte de África/Oriente Medio, Europa y mundo atlántico. En esta política exterior, calificada críticamente de “luces cortas”<sup>3</sup>, ha primado la proximidad en detrimento de una geoestrategia global, que sin embargo nos hemos visto obligados a impulsar a marchas forzadas desde los albores del siglo XXI por imperativo de la globalización económica y debido al alcance de retos y amenazas transnacionales de nuevo cuño como el terrorismo, las migraciones masivas o la delincuencia organizada. De hecho, la Estrategia Nacional de Seguridad de 2017 identifica tanto las zonas clásicas en las relaciones internacionales como la aparición de dos nuevas prioridades, focalizadas en regiones lejos de nuestras fronteras e intereses tradicionales como son Asia-Pacífico y África Subsahariana, que han de ser tenidas en cuenta al objeto de redefinir la posición de España en el mundo como “un país con vocación global”<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> En relación a la definición de poder, entendida como la “la capacidad de obtener los resultados que uno quiere, y en caso necesario, de cambiar el comportamiento de otros para que esto suceda” y su clasificación en “hard-power” y “soft-power”, es referente obligado la obra del trasnacionalista Joseph Nye. Vid. “El coloso estadounidense”, en *La paradoja del poder norteamericano*, Taurus, Madrid, 2002, y más recientemente “The Future of Power”, *Bulletin of the American Academy*, Spring, 2011, pp. 45- 52: “...What is power, and why does it matter? I define power as the ability to affect others to get the things you want. You can do that in three ways: you can use coercion, sticks; you can use payments, carrots; or you can use attraction and persuasion, soft power. In the twenty-first century, the ability to combine these as smart power will be one of the main challenges...”

<sup>2</sup> Nos decantamos por Iberoamérica en lugar de Latinoamérica por consideraciones de índole lingüística, política y geoestratégica. América Latina o Latinoamérica es un término francés del siglo XIX empleado para contrarrestar el término y la influencia española con el pretexto de dar cabida a todos los países en los que se hablaban lenguas romances, incluyendo el francés. Hispanoamérica se suele usar para designar a los países americanos en los que se habla español como lengua oficial o co-oficial, mientras que Iberoamérica sería en el término más adecuado puesto que incluye también a

Brasil, aunque no a los americano-francófonos (Islas antillanas Haití, Guadalupe y Martinica).

<sup>3</sup> L. Simón, “¿España como potencia atlántica”, ARI 100/2017.

<sup>4</sup> Estrategia de Seguridad Nacional 2017, Un proyecto compartido de todos y para todos, p. 40, disponible en: [http://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/presidenciadelgobierno/Documents/2017824\\_Estrategia\\_de\\_Seguridad\\_Nacional\\_ESN\\_doble\\_pag.pdf](http://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/presidenciadelgobierno/Documents/2017824_Estrategia_de_Seguridad_Nacional_ESN_doble_pag.pdf).

Una vez dilucidadas las prioridades de la política exterior de los últimos cuarenta años, procede esbozar una valoración sumaria del papel desempeñado por España tomando en cuenta los tres indicadores citados. Comenzando por el primero de ellos, la presencia en instituciones y organizaciones internacionales, en términos generales cabe apreciar una infrarrepresentación en la escena internacional por debajo de nuestro potencial económico, cultural e histórico<sup>5</sup>. Las razones fundamentales de esta presencia manifiestamente mejorable son endógenas, y tienen que ver con:

a) La ausencia de una política exterior de estado, consensuada y a largo plazo, que no esté al albur de intereses partidistas ni de giros personalistas. Los bandazos en la sucesión de gobiernos populares y socialistas pueden ilustrarse gráficamente desde la foto de Aznar en las Azores a la instantánea de Zapatero negándose a rendir honores a la bandera estadounidense, pasando por el bajo perfil internacional, rayano en la irrelevancia, de Rajoy. En lo único en que los cuatro últimos presidentes parecen haber mantenido una continuidad sin fisuras es en su insolvencia para desenvolverse con fluidez en inglés. A ello se le suma que hasta la consolidación de la democracia el control parlamentario de la política exterior ha sido irregular e insuficiente, de manera que aún hoy los debates en el Congreso siguen lastrados por problemas tanto de fondo (i.e., concepción del poder exterior como atributo exclusivo del ejecutivo que la ejerce para el pueblo pero sin el pueblo) como de forma (i.e., inexistencia de un modelo de control de los Consejos Europeos).

b) La falta de iniciativa y capacidad para rentabilizar nuestras fortalezas y generar sinergias internacionales. Especialmente sangrante resulta la inoperancia para servir de valedor y enganche en las relaciones UE-Iberoamérica. La estrategia de palo sin zanahoria en Cuba o las tensiones con Venezuela y Argentina revelan una diplomacia falta de cintura y de reflejos, que se ha empezado a rectificar en tiempo reciente a sabiendas de que si España no ocupa en la región el lugar que le corresponde, otros lo harán. Tampoco se han fraguado alianzas omnicomprendivas con socios naturales como Portugal o los países de la ribera sur del Mediterráneo. En este sentido, si bien las relaciones con Marruecos han mejorado, y se siguen cuidando por lo mucho que nos jugamos, el interés español no debería circunscribirse, al igual que sucede en el resto del Magreb, a la lucha contra el terrorismo yihadista y el control de la inmigración irregular. En parecida línea, las buenas relaciones luso-españolas no han generado los réditos económicos y políticos que cabría esperar en el seno de la UE.

c) La insuficiente inversión en partidas claves tales como diplomacia, cooperación al desarrollo, derechos humanos y defensa. Aunque los Presupuestos Generales del Estado para 2017 incrementaron en un 3,2% la partida destinada al Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación con el doble propósito de potenciar la participación en organizaciones internacionales y la influencia en los procesos de definición de la política de paz y seguridad internacionales<sup>6</sup>, no podemos ignorar que la ayuda al desarrollo se ha reducido en un 73% desde 2008<sup>7</sup>, y que el gasto en defensa alcanzará el 2% del PIB recomendado por la OTAN en 2014 con diez años de retraso, en 2024. Estas limitaciones, sumadas a la reorganización a la baja del personal diplomático y consular, restan eficacia y proyección a nuestra acción exterior.

Sea como fuere, la presencia española en Naciones Unidas ha sido poco relevante, siendo el logro más sobresaliente la elección como miembro no permanente del Consejo de Seguridad en el bienio 2015-16, por quinta vez en 60 años de membresía. El balance de nuestro paso ha sido positivo en términos de liderazgo, ya que durante la presidencia española se han adoptado 15 resoluciones, 3 de ellas (cooperación judicial en la lucha contra el terrorismo, no proliferación y trata de seres humanos en conflictos armados) por propia iniciativa<sup>8</sup>. Quizás como premio a la labor realizada España acaba de ser elegida miembro del Consejo de Derechos Humanos de la ONU para el periodo 2018-2020, por segunda vez en toda nuestra historia. Por el contrario, en el apartado del “debe” en cuatro décadas ningún nacional español ha ocupado puestos de responsabilidad unipersonal en los órganos principales de la ONU (Secretaría General, ECOSOC, etc.), habiendo sido infructuosos todos los intentos de conseguir la designación de un juez español en el Tribunal Internacional de Justicia.

La situación en la UE es similar, con el agravante de que la presencia española ha ido de más a menos, reduciéndose con el tiempo. Los años 90 y la primera década del 2000 marcaron la época dorada del liderazgo español, con la alianza Kohl-Mitterrand-González, con J. Solana primero como Secretario General de la OTAN (1995-1999) y luego como Míster PESC (1999-2009), con J. Borrell al frente del Parlamento Europeo (2004-2007) y G.C. Rodríguez Iglesias presidiendo el TJUE (1994-2003). Desde entonces no hemos dejado de perder peso, como refleja el dato de que España es el único país “grande” que nunca ha logrado que un nacional suyo presida la Comisión. No obstante, cabe esperar que la

<sup>5</sup> J.I. Torreblanca, “Es hora de que España vuelva al mundo”, El País, 26 de noviembre de 2016, disponible en [https://politica.elpais.com/politica/2016/11/25/actualidad/148009388\\_0\\_474257.html](https://politica.elpais.com/politica/2016/11/25/actualidad/148009388_0_474257.html).

<sup>6</sup> Ley 3/2017, de 27 de junio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2017, BOE nº 153, de 28 de junio, pp. 53787-54396, presentada y explicada en esos términos en el Congreso de los Diputados por el Ministro Cristóbal Montoro el 4 de abril de ese año.

<sup>7</sup> Informe “La realidad de la Ayuda”, Intermon Oxfam, marzo de 2017, disponible en <http://www.realidadayuda.org>.

<sup>8</sup> Documento “Balance. España en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas 2015-2016”, disponible en [http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/Multimedia/Documentos/2017\\_BALANCE%20CSNNUU%20N.PDF](http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/Multimedia/Documentos/2017_BALANCE%20CSNNUU%20N.PDF).



---

reestructuración institucional y el renovado equilibrio de poderes consecuencia del “Brexit” ayude a corregir la actual infrarrepresentación institucional española en una UE inmersa en un proceso refundacional.

Por todo lo anterior, no es de extrañar que la presencia española en el mundo sea mucho más significativa en términos de poder duro y poder blando. Respecto al llamado “hard power” los indicadores macroeconómicos muestran un crecimiento casi imparable, que tras la crisis repunta a un ritmo del 2,6% del PIB para 2017 según las previsiones del Fondo Monetario Internacional, institución financiera de la que fue director gerente (2004-2007) el hoy convicto Rodrigo Rato. Esta vitalidad explica que España tenga reconocido, junto a la representación de la UE, estatuto de invitado permanente en el grupo del G-20. Simultáneamente, la presencia internacional española se ha visto reforzada merced al esfuerzo extra realizado en el ámbito militar, que nos sitúa desde inicios de 2000 como el país con más misiones activas en el extranjero (20) para un contingente reducido de tropas (+/- 3.000 efectivos) desplegadas a lo largo y ancho del planeta: en Oriente Medio (Líbano, Afganistán e Irak), Europa (Bosnia Herzegovina, Turquía, Países Bálticos y EUNAVFOR Mediterráneo), América (Colombia) y África (Senegal, Malí, República Centroafricana, Gabón, Somalia, Mauritania, Túnez, Golfo de Guinea, EUNAVFOR Atalanta). El compromiso con la paz y seguridad internacionales se ha visto recompensado con un creciente protagonismo de los mandos militares españoles en la ONU, OTAN y UE<sup>9</sup>.

Finalmente, en lo que al poder blando se refiere, los informes periódicos en la materia atestiguan que España figura entre los 5 países culturalmente más influyentes del mundo<sup>10</sup>, pero que el impacto positivo de valores en los que somos referentes mundiales como la lengua o el turismo se ve mermado por una diplomacia modesta, que solo ha encabezado iniciativas de escaso recorrido como la Alianza de Civilizaciones, y por indicadores que no están a la altura en el capítulo de la educación, capacidad de emprendimiento o buen gobierno. La contraposición de fortalezas y debilidades nos sitúa en el puesto 12 del ranking de presencia global, con una tendencia a la baja similar a los países de nuestro entorno. Con todo, el eco de España en los medios de comunicación extranjeros se ha disparado a raíz del proceso independentista en Cataluña.

De esta panorámica apresurada puede concluirse que a partir de 1977 España ha experimentado un proceso de inserción plena en el sistema internacional y, sobre todo, de europeización, asociado íntimamente a nuestra democratización y modernización. Transcurridos 40 años, somos un socio europeo fiable, llamado a asumir mayores responsabilidades en la UE “posbrexit”, con mucho margen de mejora en áreas clásicas como Iberoamérica, Mediterráneo y Norte de África Latina, y con una proyección por razones estratégicas imponderables en Asia-Pacífico. Nuestra presencia global en el mundo debe estabilizarse e incluso crecer, pero ello dependerá de que seamos capaces de explotar, de forma programada y consensuada, todo nuestro potencial.

---

<sup>9</sup> Así, un militar español estuvo al mando de la Misión UNIFIL en el Líbano, y en la actualidad lo son el Segundo jefe del Mando de la Fuerza Conjunta OTAN y los Mandos del Cuartel General de la Fuerza FHQ y de la Fuerza de Respuesta Rápida de la UE.

---

<sup>10</sup> Informes elaborados en los últimos 5 años por el Real Instituto Elcano, el último de ellos titulado “España en el mundo: análisis en base al índice Elcano de presencia global 2016”, ARI 85/2017, disponible en: [al/rielcano.es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/ari85-2017-olivie-gracia-gomariz-espana-en-el-mundo-analisis-indice-elcano-presencia-global-2016](http://rielcano.es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari85-2017-olivie-gracia-gomariz-espana-en-el-mundo-analisis-indice-elcano-presencia-global-2016).



# La crisis económica de los años 70 y los Pactos de la Moncloa

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En este trabajo se analiza el papel desempeñado por los Pactos de la Moncloa como marco de la política económica aplicada en España para hacer frente a la crisis de los años 70, en un período clave de instauración de un nuevo régimen democrático. Se pone de relieve el protagonismo desempeñado por el profesor Fuentes Quintana en sus responsabilidades de gobierno, así como los rasgos básicos del programa de política económica diseñado al amparo del consenso político.

**Palabras clave:** Pactos de la Moncloa, Crisis económica años 70, Enrique Fuentes Quintana, Política económica, España.

**Códigos JEL:** E60; N14.

En junio del año 2017 se conmemoró el 40º aniversario de la celebración de las primeras elecciones democráticas tras la dictadura franquista. El reconocimiento de la importancia de dicho evento no debe, sin embargo, eclipsar otro hito acaecido pocos meses después que aportó el soporte económico y social imprescindible para que la transición política pudiese coronarse con éxito, la firma de los Pactos de la Moncloa (Domínguez Martínez, 2017).

En el año 1977, España llegaba a un momento culminante en el proceso de reforma política sumida en una crisis económica que fue calificada como grave por su duración temporal, profunda por su huella en las principales variables, mundial por su dimensión y extensión, y, lo que era más preocupante, capaz de abortar la democratización en ciernes. La economía nacional presentaba un cuadro de indicadores ciertamente preocupante: la inflación se había disparado con crecimientos de precios superiores al 20% anual, mientras el paro iniciaba una senda ascendente, el déficit exterior llegaba a niveles preocupantes y, con una presión fiscal que no superaba el 20% del PIB, las finanzas públicas estaban sumamente limitadas para proveer los servicios y las prestaciones sociales que definen el perfil de un Estado moderno. Además, la economía española arrastraba una serie de características estructurales que la hacían muy vulnerable a una crisis con un alto componente de oferta, como fue la de los años setenta.

Como ha señalado el profesor González Moreno (2017b), la crisis de los setenta tuvo un origen exógeno, ligado a dos factores: la brusca subida del precio del petróleo y el desorden monetario internacional que trajo consigo el abandono del sistema de paridades fijas establecido después de la II Guerra Mundial y la subsiguiente adopción de un sistema de cambios flexibles. El primer factor desencadenó un proceso inflacionista a escala internacional, en tanto que el segundo introdujo una gran incertidumbre e inestabilidad en los flujos internacionales comerciales y de capital. La aparición de la temible “estanflación”, caracterizada por la coexistencia de un elevado nivel de desempleo y de altas tasas de inflación, vino a sorprender a unos *polycymakers* confiados en la posibilidad de elegir entre paro e inflación a partir de una curva de Phillips

tradicional, con pendiente negativa claramente identificada.

La crisis tuvo, como se ha indicado, un carácter mundial, pero en nuestro país concurrían una serie de circunstancias que hicieron que alcanzara una magnitud particularmente relevante. Así, el profesor González Moreno (2017b) sostiene que “*el nuestro fue el país occidental donde alcanzó mayores cotas de gravedad*”, lo que puede explicarse porque “*el desarrollismo de los sesenta y primeros setenta configuró una economía protegida, burocratizada y con numerosas ineficiencias asignativas y productivas que se plasmaron en una elevada dependencia tanto del factor energético como del trabajo*”.

Qué duda cabe de que la designación del profesor Enrique Fuentes Quintana como Vicepresidente Económico del primer Gobierno de la democracia fue clave tanto para el enfoque como para el diseño del programa de política económica contenido en los Pactos de la Moncloa, respaldados, en el mes de octubre de 1977, por el conjunto de las fuerzas políticas con representación parlamentaria. Especialmente desde una perspectiva histórica, la labor del “binomio Suárez-Fuentes” fue un factor absolutamente crucial en la construcción del nuevo orden económico, político y social en España (González Moreno, 2017a).

No hay recetas económicas que puedan aplicarse mecánicamente en cualquier situación. No hay ningún programa de política económica que pueda diseñarse en el vacío, sin atender a las circunstancias y condicionantes de cada momento y lugar, sin considerar las restricciones y los márgenes de actuación existentes. Sí hay, por el contrario, algunos principios básicos que, por su naturaleza y alcance, trascienden de situaciones concretas. Algunos de ellos fueron expuestos por Fuentes Quintana en el discurso que dirigió al país en su memorable intervención televisiva del día 8 de julio de 1977 (González Moreno, 2017a): “*Los problemas económicos de un país sólo pueden superarse mediante el esfuerzo y la colaboración de todos... La situación de la economía española no autoriza a nadie a proponer y a prometer soluciones fáciles. Quien lo haga no construye la democracia, practica la demagogia...*”.

Como el propio profesor Fuentes Quintana (1980, pág. 84) dejó escrito en el magistral artículo incluido en el primer número de la revista “Papeles de Economía Española”, *“entender una crisis económica es la primera exigencia para afrontarla”*. En tal sentido, era esencial tomar conciencia de que la crisis de los años setenta no era una mera crisis de demanda que podía superarse aplicando las tradicionales recetas keynesianas. Era, por el contrario, un reflejo de cambios profundos en la estructura productiva, que, en el caso de España, venía a poner punto final a una larga etapa de auge económico. Los retos económicos eran verdaderamente complicados y su dificultad se agravaba por la trascendental coyuntura política que se vivía. Para afrontarlos no bastaba con unos meros retoques aislados sino que era preciso poner en marcha un programa económico de amplio alcance a la altura de las circunstancias y de las exigencias.

Los Pactos de la Moncloa constituyen un valiosísimo legado por un doble motivo: primero, y fundamental, por representar un hito en la calidad institucional y de gobernanza, que aportó la imprescindible estabilidad política y social en una fase decisiva para la construcción del régimen democrático; segundo, por la metodología y el enfoque adoptados para la elaboración del programa de política económica necesario para abordar una crisis económica de connotaciones singulares e irrepetibles.

La política pactada en los Acuerdos de la Moncloa se basaba en los siguientes principios (Fuentes Quintana, 1980, págs. 122-123): i) logro de un acuerdo basado en *“un reparto aceptable y aceptado entre los distintos agentes económicos de los costes de la crisis”*; ii) ajustes de la economía en cuatro direcciones: de precios, exterior, productivo y del sistema económico; iii) puesta en marcha de una política económica concebida como *“una política de saneamiento más una política de reformas”*; iv) acomodo del sistema económico a los principios de una economía de mercado; y v) innovación del ajuste productivo.

Así, la política económica diseñada se articulaba en dos componentes que respondían a dos estrategias primordiales: i) una política de ajuste global, encaminada a lograr el saneamiento macroeconómico; ii) una política de ajustes positivos, que, con una orientación microeconómica, pretendía, mediante reformas estructurales, que los mercados, tanto de factores como de bienes y servicios, funcionasen de manera eficiente y competitiva.

En definitiva, quienes estaban al frente de los destinos económicos del país eran conscientes de que el éxito en la superación de la crisis y, con ello, la consecución de la meta de la consolidación de la democracia, radicaban en la necesidad de acometer acciones urgentes simultánea y paralelamente en dos planos: por un lado, el de la estabilidad macroeconómica, tratando de cortar la peligrosa espiral inflacionista, asociada a unos tipos de interés

hoy inconcebibles, y de frenar la sangría del déficit exterior, como tareas prioritarias; por otro, emprender la reforma de los mercados y de los sectores a fin de propiciar una estructura económica moderna con opciones de ser competitiva y de integrarse en el espacio económico europeo.

Algunos de los criterios previos recogidos en el documento aprobado son bien expresivos de la toma de conciencia de la situación, de la altura de miras y del ejercicio de la responsabilidad política: *“Todos los partidos políticos presentes en la reunión coinciden con el Gobierno en la necesidad de adoptar una serie de medidas monetarias, financieras y de empleo... que permitirían restablecer en un período de dos años los equilibrios fundamentales de la economía española”*.

Aun reconociendo la relevancia de la recuperación de los equilibrios macroeconómicos básicos, el documento contenía asimismo una amplia batería de acciones específicas para una serie de áreas con gran relevancia económica y social. Una simple enumeración de las mismas puede servir como recordatorio de la conveniencia de que el marco de actuación básico de las “cuestiones de Estado” cuente con un refrendo político lo más amplio posible: reforma fiscal, control del gasto público, política educativa, política de urbanismo, suelo y vivienda, reforma de la Seguridad Social...

*“Juzgar positivo y esperanzador para la superación de la crisis y la consolidación de la democracia el acuerdo referido, cuyo contenido estima necesario y adecuado... Llamar a las fuerzas sociales a prestar su apoyo solidario para la superación de la crisis económica que atraviesa nuestro país”*.

Quizás alguien esté inclinado a pensar que las anteriores declaraciones pudiesen ser fruto de alguna fabulación narrativa, pero realmente corresponden a la resolución del Congreso de los Diputados de fecha 27 de octubre de 1977 en relación con los Pactos de la Moncloa. Cuarenta años después, dicho acuerdo, plasmado en un librito que entonces podíamos adquirir a un precio de 50 pesetas y que hoy podemos descargar inmediatamente y de forma gratuita de Internet, sigue siendo una fuente de inspiración de un valor inestimable para la actuación en las esferas política y económica.

Como escribía el profesor Fuentes Quintana, ya a comienzos del presente siglo (2000, pág. 196), *“Hoy, con la perspectiva que el tiempo concede..., resulta evidente que la suerte de los Pactos de la Moncloa estuvo asociada a la suerte de la Constitución. Son dos acontecimientos que la historia contemporánea de España unirá para siempre. La Constitución de 1978 cerraba la fase de la transición política y abría la de la democracia. Los Pactos de la Moncloa habían facilitado así ese paso decisivo de nuestra convivencia política”*.

---

### Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2017): “Lecciones de los Pactos de la Moncloa, 40 años después”, Sur, 16 de octubre.

FUENTES QUINTANA, E. (1980): “La crisis económica española”, *Papeles de Economía Española*, nº 1.

FUENTES QUINTANA, E. (2000): “Los Pactos de la Moncloa y la Constitución de 1978”, en E. Fuentes Quintana (dir.), *Economía y economistas españoles*, tomo 8, Galaxia Gutenberg.

GONZÁLEZ MORENO, M. (2017a): “El legado económico de Adolfo Suárez”, mimeo.

GONZÁLEZ MORENO, M. (2017b): “La economía española 1978-2006: una reflexión desde la política económica”, mimeo.



# Los Pactos de la Moncloa y el sistema financiero: una referencia a las Cajas de Ahorros

Arturo Zamarriego Muñoz

**Resumen:** En este artículo se analiza cómo uno de los acuerdos que se tomaron dentro de los Pactos de la Moncloa, la liberalización de las Cajas de Ahorros, siendo efectivo posteriormente a través de un Real Decreto en 1977, fue uno de los puntos clave para entender la desaparición de las mismas, años más tarde, del sistema financiero.

**Palabras clave:** Pactos de la Moncloa; Fuentes Quintana; Cajas de Ahorros; liberalización.

**Códigos JEL:** G2; G20; G21.

Hace aproximadamente cuarenta años, el 25 de octubre de 1977, los representantes de todas las principales formaciones políticas firmaron los Pactos de la Moncloa, que, aparte de evitar el derrumbamiento económico de España, facilitaron el pacto constitucional.

Para los que hemos nacido unos cuantos años después y dentro de una democracia asentada en un marco constitucional, el cual hoy se pone en duda, sólo podemos mirar con nostalgia aquellos años.

No vemos en la actualidad, o al menos no lo hago yo, aquella “altitud de miras” en los políticos que hoy toman las decisiones que afectan al devenir de nuestro país. Hoy no sería posible alcanzar acuerdos entre ideologías tan diversas como las que confluyeron en aquellas reuniones de primeros de octubre de 1977. Estas fueron lideradas en lo político por Adolfo Suárez y pilotadas en lo económico por el Vicepresidente del Gobierno para Asuntos Económicos, Enrique Fuentes Quintana. En los Pactos tuvo un papel fundamental el Partido Comunista (representado en lo político por Santiago Carrillo y en lo económico por Ramón Tamames), que apoyaron los pactos y participaron en su redacción. También participaron pero de forma diferente Manuel Fraga, de Alianza Popular, y Felipe González, del Partido Socialista, entre otros<sup>1</sup>. Incluso los partidos nacionalistas estuvieron en la firma de los Pactos (Julián Ajuriaguerra, del Partido Nacionalista Vasco, y Miquel Roca, de Convergencia y Unió).

Urge, en nuestros días, un acuerdo para la sostenibilidad de las pensiones que no llega y solucionar el “problema catalán”, donde, incluso, los representantes políticos catalanes han quebrantado la

ley. Tal y como explica Gimbernat<sup>2</sup>: «*iban a convertir a Cataluña en la próspera “Dinamarca del Mediterráneo” y hoy, con la salida de casi 3.000 empresas y el espectacular descenso de su actividad económica, están a punto de arruinarla; prometieron que Europa acogería a una Cataluña separatista con los brazos abiertos y lo que realmente ha sucedido es que nadie en el Universo, tampoco la Unión Europea, está dispuesta a reconocer su independencia*». Y sin entrar en las ineludibles responsabilidades penales del caso en concreto, la sociedad civil debe exigir a sus representantes políticos que solucionen mediante acuerdos y decisiones los problemas que sufre nuestro país, anteponiendo los intereses generales a los intereses partidistas, y, por qué no, tomando como ejemplo aquellos Pactos de la Moncloa de 1977.

Más allá de las reflexiones personales sobre las clases políticas de ese periodo y las actuales, dentro de las reformas políticas<sup>3</sup> y económicas de los Pactos de la Moncloa se contemplaba una serie de reformas en el sistema financiero. Algunas de ellas son claves para entender la evolución que ha sufrido el sector bancario.

Antes de profundizar, debemos poner en contexto la situación económica española de 1977. Utilizaremos los propios datos que Fuentes Quintana transmitió a todos los españoles<sup>4</sup> para explicar la situación económica en una intervención que anunciaba el inicio de las negociaciones para llevar a cabo reformas consensuadas con el resto de grupos políticos.

Los principales datos macroeconómicos que reflejaban la grave crisis económica de España eran:

<sup>1</sup> Según palabras de Ramón Tamames, Felipe González apreciaba la hiperrepresentación del PCE (citado por el propio Tamames en “La transición española como expresión de cambio político pacífico de la dictadura a la democracia (V)”, República de las Ideas, 10 de junio de 2015). Asimismo, Manuel Fraga intervino para afirmar que si el Gobierno había ganado las elecciones era al Ejecutivo, y sólo a él, a quien correspondía responsabilizarse de las dolorosas medidas que había que tomar (dichas declaraciones se ponen de manifiesto en el libro “La larga marcha”, Joaquín Estefanía, pág. 121).

<sup>2</sup> Dentro del artículo publicado en el periódico “El Mundo” titulado “¿Rebelión, sedición o ninguna de las dos?”, 12 de diciembre de 2017.

<sup>3</sup> Las reformas económicas fueron suscritas por todos los partidos políticos pero las políticas no consiguieron el mismo consenso ya que Alianza Popular no firmó las mismas.

<sup>4</sup> Por ejemplo, se puede acceder a este testimonio directo de Fuentes Quintana, disponible en Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=imegXou7tuM>.

Resulta interesante escuchar cómo el propio Fuentes Quintana reflexiona sobre en qué consistía la responsabilidad de los políticos: “las soluciones de los problemas económicos nunca son económicas sino políticas” o “mi primer deber es el compromiso de la claridad”.

- Déficit exterior negativo de 5.000 millones de dólares.
- Inflación, cuya tasa acumulada se aproximaba al 30%.
- Porcentaje de desempleados de un 5% (cifra relevante en esa fecha).
- Encarecimiento del precio de las compras en el exterior de un 25% (principalmente por la crisis del petróleo de 1973 consecuencia de la guerra del “Yom Kippur”).

Además, se daba el agravante de que España estaba consolidando una democracia recién estrenada, por lo que, como dijo Villar Mir<sup>5</sup>: *“si las crisis no las finalizaban los demócratas, la crisis acaban con la democracia”*.

Nueve eran las reformas del sistema financiero y que se enumeran a continuación:

1º Antes del 31 de marzo de 1978 el Gobierno remitirá a las Cortes un Proyecto de Ley para la nueva regulación de los órganos rectores del Banco de España y del Crédito Oficial.

2º Se adecuarán las normas reguladoras del crédito oficial de forma que las entidades oficiales de crédito se financien, al menos en su tercera parte, con fondos captados en el mercado: para que sus operaciones activas puedan ser similares a las de la Banca privada y tengan posibilidad de acceso a los créditos de regulación monetaria.

3º Las Cajas de Ahorros prestarán atención prioritaria a la financiación de la pequeña y mediana empresa, a la del comprador para la adquisición de la vivienda propia, a la de los sectores agrícola y pesquero y a la de cuantas actividades estimulan la creación de empleo en el ámbito territorial en el que operen. El Gobierno propondrá en el plazo de un mes las medidas oportunas en orden al cumplimiento de tales objetivos. Las autoridades financieras y la Sección de Política Monetaria de la Comisión de Economía del Congreso vigilarán, en sus respectivos ámbitos de competencia, el funcionamiento de estas entidades y garantizarán la representación efectiva en sus órganos de gobierno de los impositores y, cuando proceda, de las Entidades y Corporaciones y de los propios gobiernos autonómicos de su ámbito territorial.

4º Las Cajas Rurales pasarán a depender del Ministerio de Economía y serán controladas por el Banco de España en análogos términos que las Cajas de Ahorros y la Banca privada.

5º Se revisarán las actuales normas sobre incompatibilidades bancarias y se limitará la posibilidad de concesión de créditos por las entidades bancarias a sociedades anónimas en cuyo capital

posean una especial participación alguno de los altos cargos de tales entidades bancarias.

6º Dentro del mercado de capitales se potenciarán las emisiones de títulos de renta fija, adecuándose sus tipos a los del mercado.

7º Respecto al mercado de hipotecas, se eliminarán las trabas legales y administrativas que actualmente obstaculizan el desarrollo del mismo.

8º Se revisará la función de los Agentes Mediadores en el mercado de capitales, en el sentido de liberalizar y ampliar la función mediadora.

9º Se revisará la legislación vigente en materia de inversión colectiva.

Si bien todas estas reformas nos llevarían a un profundo análisis, quisiera detenerme en la reforma contenida en el apartado tercero, que, como dice Sánchez Calero<sup>6</sup>, supuso el reconocimiento de las cajas de ahorros en su consideración principal como empresas que ejercitan en el mercado una actividad económica empresarial, similar a la que desarrollan los bancos, en cuanto pueden realizar las mismas operaciones. La igualdad de operaciones se produce de facto como consecuencia del artículo 20 del Real Decreto de 27 de agosto de 1977 (conocido como el “Decreto Fuentes Quintana”): *“A partir de la entrada en vigor de la presente disposición las Cajas de Ahorros podrán realizar las mismas operaciones que las autorizadas a la Banca privada”*.

Sin duda, el fin perseguido en la liberalización de las Cajas de Ahorros era incrementar la competencia y dinamizar el sector bancario, pero con la perspectiva de los acontecimientos posteriores, la forma en que se ejecutó fue el germen del fin de las Cajas de Ahorros en nuestros días.

En primer lugar, esta liberalización suponía un cambio drástico para las Cajas de Ahorro, que durante la época franquista tenían su actividad limitada. En concreto, las cajas de ahorros tenían la obligatoriedad de invertir parte de sus depósitos en títulos de empresas públicas<sup>7</sup>. Además, fuimos pioneros en el entorno económico internacional, salvo excepciones como fueron el caso de Reino Unido o Dinamarca.

En el caso de Reino Unido, la “Trustee Saving Bank Act” de 1976 se asemejó al “Decreto Fuentes Quintana”, porque, al igual que este, liberalizó al sector de las cajas equiparándolo al bancario: *“(…) each trustee saving bank shall have power to carry on the business of banking”*. No obstante, su

<sup>6</sup> Revista de Derecho Bancario y Bursátil, Octubre-Diciembre de 2007, “Sobre el régimen de las Cajas de Ahorro”, pág. 27.

<sup>7</sup> El Plan de Estabilización de 1959 estableció para las Cajas la obligatoriedad de la inversión del 65% del crecimiento intermensual de sus depósitos en títulos de empresas públicas, para facilitar, esencialmente, la marcha del Instituto Nacional de Industria. Vid. Velarde Fuertes, “Cajas de Ahorro: Una historia Singular”, 2011, Cuadernos FAES.

<sup>5</sup> “La larga marcha”, cit., pág. 141.



finalidad y consecuencias fueron muy diferentes a las nuestras. La liberalización de las Cajas de Ahorros inglesas tuvo como fruto un proceso de reestructuración mediante la fusión de un considerable número de cajas. Esto se dio a través de la eliminación de las ventajas competitivas que estas tenían respecto a los bancos (las cajas de ahorros contaban con beneficios fiscales y sus depósitos estaban garantizados por el Gobierno). Además, la Ley de 1976 dotó de funciones de supervisión, dirección y coordinación al “Central Board”, que, posteriormente, se constituyó como el titular de las Cajas de Ahorros (“TSB Group”), como paso previo fundamental para la privatización de las mismas en los años 80.

En el resto de países este proceso fue mucho más lento. En Italia, por ejemplo, no fue hasta los años 90 (Ley 218/1990, conocida como “Ley Amato”) cuando se permitió que las “casa di risparmio” compitieran con los bancos. Esto se consiguió a través de la segregación de la actividad. Por un lado, la actividad social no lucrativa la llevarían a cabo las fundaciones bancarias, mientras que la actividad bancaria se daría en las entidades de crédito. Estas últimas serían propiedad de las primeras en su origen para posteriormente comenzar un proceso de privatización (esta fue la fórmula utilizada por el legislador español tras la crisis de las Cajas de Ahorros a través de la ley 26/2013)<sup>8</sup>.

La equiparación a los bancos no es un error por sí solo, sino que, como expresa Terceiro<sup>9</sup>, fue la indefinición jurídica de los derechos de propiedad la que traería sustanciales problemas en un futuro no muy lejano.

Con el “Decreto Fuentes Quintana”, nos encontrábamos ante entidades privadas<sup>10</sup> con plena facultad de llevar a cabo actividades bancarias pero limitadas geográficamente y manteniendo el espíritu original de las Cajas de Ahorros (la obra social). Adicionalmente, en su gobernanza práctica, las Cajas de Ahorros estarían gestionadas por un Consejo de Administración de marcado carácter político sin propiedad a la que rendir cuentas. Como el propio Terceiro expresa: “*hacer compatible esta situación con un decidido proceso liberalizador requiere una importante dosis de imaginación*”.

Los siguientes años hasta 2013 sirvieron para perfilar la gobernanza de las Cajas de Ahorros bajo un conjunto de Reales Decretos-Leyes que no solventaron la indefinición de la propiedad.

<sup>8</sup> Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias. Artículo 34: “las cajas de ahorros (...) deberán traspasar todo el patrimonio afecto a su actividad financiera a otra entidad de crédito a cambio de acciones de esta última y procederán a su transformación en una fundación bancaria (...)”.

<sup>9</sup> Vid. discurso de Jaime Terceiro en el acto de entrega del Premio de Economía Rey Juan Carlos I instituido por la Fundación José Celma Prieto, 2012.

<sup>10</sup> Son esenciales las consideraciones que el Tribunal Constitucional dejó plasmadas en sus sentencias 48/1988 y 49/1988, ambas de 22 de marzo.

Arancibia<sup>11</sup> mantiene que “*que hay quien piensa que el decreto Fuentes Quintana es en realidad un apéndice de los Pactos de la Moncloa y que junto a los sacrificios en materia económica que se pusieron en marcha y la modernización fiscal del país, se alcanzó un segundo pacto por el que los partidos políticos decidieron acceder al poder de las cajas*”. Si esto es cierto, la propiedad es incompatible con este fin.

No cabe duda que el “Decreto Fuentes Quintana” estableció el sistema por el que necesariamente tenía que haber representantes de las instituciones políticas en los ámbitos en los que se gestionaban las cajas pero también es cierto que no hubo voluntad política de cambiar el *statu quo* establecido<sup>12</sup>. Los políticos debían compatibilizar intereses, a veces notablemente contrapuestos, de empleados, clientes, representantes políticos y sindicales, a la vez que procuraban maximizar la rentabilidad y solvencia (que era la única manera de supervivencia aun no teniendo ánimo de lucro).

Todo el mundo tiene claro que muchas de las Cajas de Ahorros tomaron decisiones atendiendo a fines políticos y eso fue una de las causas de su desaparición pero también hubo Cajas que fueron bien gestionadas. *A contrario sensu*, hay bancos que han tenido un apetito al riesgo desmesurado, produciendo la quiebra de los mismos. Banesto o, más recientemente, el Banco Popular, son ejemplo de ello. Además, las Cajas de Ahorros tenían Comités de Dirección profesionalizados que elevaban al Consejo las propuestas de inversión crediticia. No podemos asumir que siempre y en todos los casos los consejeros aceptaban dichas propuestas atendiendo a criterios políticos.

Por tanto, debemos reiterarnos en que la propiedad o, en términos bancarios, el capital, no sólo limita las actuaciones de sus gestores sino que, en caso de que acepten riesgos excesivos, serán ellos los que asumirán las pérdidas y perderán su inversión.<sup>13</sup>

No obstante, el modelo que definió Fuentes Quintana funcionó perfectamente hasta la crisis financiera de 2007. Anteriormente, con la entrada en el Mercado Interior Comunitario, las Cajas de Ahorros pudieron extender su actuación geográfica

<sup>11</sup> Declaraciones contenidas en el libro “El declive de los Dioses”, Mariano Guindal, 2011, pág. 119.

<sup>12</sup> “Para ello se establece, en primer lugar, una Asamblea General, como órgano supremo de las Cajas de Ahorros, de la que forman parte Consejeros generales, elegidos por compromisarios de los impositores, así como representantes de instituciones de carácter político, cultural o benéfico y de fuerte arraigo en el ámbito de cada Caja. En segundo término se regula la composición de los Consejos de Administración de las Cajas, procurando que reflejen adecuadamente la pluralidad de intereses y representaciones de la propia Asamblea General de modo abierto y pleno, dando entrada, además, en los mismos a representantes directos del personal de estas entidades, en igualdad de derechos y deberes con las restantes representaciones”.

<sup>13</sup> Desde la entrada en vigor de la Directiva 2014/59/UE.

---

nacional e incluso en el extranjero<sup>14</sup>, tenían resultados que les permitían ser solventes. Su capital dependía exclusivamente de la buena marcha del negocio que generaba reservas y excluyendo el resultado que se reinvertiría en obra social. También ganaban terreno a los bancos en cuota de mercado.

Pero con la crisis se hizo manifiesto el inmenso error de la ausencia de propiedad. Cuando los resultados positivos se convirtieron en pérdidas las Cajas no contaban, en general, con instrumentos que permitieran absorber las mismas (al fin y al cabo, títulos de propiedad) ni tampoco tenían la capacidad para su obtención (por ejemplo, mediante ampliaciones de capital).

Y empezó la improvisación. En España, las entidades financieras y Cajas de Ahorros para satisfacer sus necesidades de capital emitieron participaciones preferentes, sobre todo en el año 2009. Estas emisiones cuentan con menos trámites y dificultades que otras formas de recapitalización. En nuestros días, estas han sido declaradas nulas por los Tribunales por su incorrecta comercialización. Otras soluciones, como las cuotas participativas, no funcionaron. El Real Decreto-ley 2/2011, de 18 de febrero, para el reforzamiento del sistema financiero aumentó los requerimientos de capital<sup>15</sup> y terminó por acabar con las Cajas de Ahorros. Sin propiedad, socializar las pérdidas en los contribuyentes fue inevitable.

Ya en 2013, a través de Real Decreto, por fin se puso solución a la indefinición de la propiedad, copiando el modelo italiano y dejando para la posteridad nuestra historia de Cajas de Ahorros<sup>16</sup>.

López Jiménez considera la pérdida de modelo pero no la del “alma” del modelo, encarnado en las “Cajas buenas” que fueron transformadas en fundaciones bancarias con sus bancos participados y que podrán continuar con el espíritu que las definió durante décadas: un servicio de proximidad, fundado en la banca al por menor, en los pequeños clientes y pequeñas y medianas empresas<sup>17</sup>.

Debemos alabar los Pactos de Moncloa, envidiados y estudiados en escuelas de todo el mundo. Sin embargo, con la ventaja que el paso del tiempo nos da, debemos ser críticos con la decisión de liberalizar las Cajas de Ahorros. Las Cajas de Ahorros han prestado una función esencial desde su creación y su espíritu debe conservarse en la sociedad pero una legislación inadecuada las enterró para siempre.

---

<sup>14</sup> La mayor parte de la expansión territorial de las cajas de ahorros españolas fuera de sus respectivas comunidades autónomas de origen tiene lugar a partir de 1989, una vez que entra en vigor el del Real Decreto 1582/1988, de 29 de diciembre, de modificación del Real Decreto 1370/1985, en materia de expansión de entidades de depósito, que otorgó a las cajas de ahorros una completa libertad de expansión en todo el territorio nacional.

<sup>15</sup> El Real Decreto estableció lo siguiente: “Este nivel mínimo de la ratio de capital principal se sitúa en el 8%, siendo del 10% para aquellas entidades que no hayan colocado títulos representativos de su capital a terceros por al menos un 20%, y, que además, presenten una ratio de financiación mayorista superior al 20%”.

<sup>16</sup> Salvo dos excepciones: Caixa Ontinyent y Caixa Pollença.

<sup>17</sup> “El proceso de bancarización de las cajas de ahorros”, en “La gestión de la crisis bancaria española y sus efectos”, coordinada por Alfonso Martínez-Echevarría (La Ley, septiembre de 2015), pág. 286.

# La evolución (o involución) de las relaciones laborales en España desde la Transición

Juan S. Medina Serramitjana

**Resumen:** El presente artículo pretende analizar, de forma sintética, la evolución que han experimentado las relaciones laborales en España desde el periodo de la Transición (1975 – 1977) hasta la actualidad (2017), utilizando como eje los diferentes Estatutos de los Trabajadores aprobados desde entonces y mediante el examen de las principales normas que se han dictado en dicho periodo, así como las modificaciones incorporadas por cada una de ellas, explicando las mismas de acuerdo con el contexto político, económico y social en el que se promulgaron así como los objetivos que se pretendían conseguir con las mismas. El trabajo finaliza con una breve y necesaria reflexión acerca de algunas cuestiones controvertidas de las relaciones laborales en el proceso actual de transformación digital.

**Palabras clave:** Relaciones laborales; mercado de trabajo; Estatuto de los Trabajadores.

**Códigos JEL:** J00; J41; J50.

## Introducción: el periodo de la Transición y la Constitución Española

Tras la finalización de la Dictadura del General Franco -periodo en el que se aprobó la Ley del Contrato de Trabajo de 1944 o se instauró un monopolio estatal para la determinación de las condiciones de trabajo a través de las Reglamentaciones Nacionales previstas en la Ley de 16 de octubre de 1942-, el periodo de la Transición se caracteriza por la aparición y el asentamiento de los pilares sobre los que se construye el sistema de relaciones laborales tal y como lo conocemos hoy. Así ocurre con el nacimiento del sindicalismo de clase, en virtud de la Ley de 1 de abril de 1977, así como en aplicación del Real Decreto de 6 de diciembre de 1977 sobre órganos de representación de los trabajadores en las empresas, que propició la celebración de elecciones sindicales durante el año 1978 y la desaparición de los jurados de empresa y los enlaces sindicales.

En este mismo periodo, toma protagonismo la negociación colectiva de carácter centralizado y con mayor poder para los negociadores, lo que deriva en dos fenómenos: (a) los convenios colectivos se firman en cascada, es decir, tomando como referencia a superar los mínimos alcanzados en acuerdos de ámbito inmediatamente superior y (b) la concentración de las partes negociadoras, CEOE por la parte patronal y los sindicatos CC.OO. y UGT por los trabajadores.

En la Transición se publica el Real Decreto-Ley 17/1977, de 4 de marzo, que regulaba el régimen de conflictos colectivos y huelga, y que actualmente aún permanece en vigor -no sin polémica- para determinados preceptos. Esta misma norma, en cuanto al despido, introdujo la readmisión obligatoria en caso de despido improcedente, equiparaba los efectos del despido nulo e improcedente e incorporaba la figura, tan habitual en nuestros días, de la extinción del contrato de trabajo por causas objetivas -entonces denominado “*despido por circunstancias objetivas derivadas de la capacidad del trabajador o necesidades de funcionamiento de la*

*empresa*”, con una indemnización de una semana de salario por año de servicio.

Las relaciones laborales en España, sin duda, reciben un impulso notable con la firma, a finales de 1977 y por todos los partidos con representación parlamentaria, de los Pactos de la Moncloa, rompiendo definitivamente la práctica de fijar los salarios en virtud de la inflación pasada, que pasa a ser sustituido por el criterio de la expectativa de inflación. Adicionalmente, estos Pactos aportan, entre otras, las siguientes novedades: (a) los incrementos retributivos se aplican sobre la masa salarial bruta y no exclusivamente sobre el salario básico, (b) al menos el 50 % del incremento de la masa salarial se distribuye de forma lineal entre toda la plantilla, (c) se establecen bonificaciones en la cuota a la Seguridad Social por la contratación de trabajadores desempleados y (d) se permite la utilización de contratos de duración determinada con un plazo máximo de 2 años.

Finalmente, en la Constitución de 1978 se incorporan aspectos de indudable interés para las relaciones laborales, como la referencia de su art. 7 a los sindicatos y asociaciones empresariales, con la función de defender y promover los intereses económicos y sociales que les son propios. En el catálogo de derechos fundamentales, las relaciones laborales no pueden entenderse sin el respeto a los derechos a la igualdad y la prohibición de discriminación (art. 14), al honor, la intimidad y la propia imagen (art. 18), la libertad de expresión (art. 20), la tutela judicial efectiva (art. 24) y, obviamente, el derecho a la libertad sindical y a la huelga (art. 28). Será el Tribunal Constitucional quien interprete y desarrolle el contenido y alcance de esos derechos en el marco del contrato de trabajo y las relaciones colectivas.

## La entrada en vigor del Estatuto de los Trabajadores de 1980

La década de los 80 comienza con la aprobación del Real Decreto Legislativo 1568/1980, de 13 de junio, del Texto Refundido de la Ley de Procedimiento Laboral y la Ley 8/1980, de 10 de marzo, del Estatuto de los Trabajadores.

Es también el inicio de los Acuerdos de Concertación Social y de la aparición de lo que alguna doctrina científica denomina “*neocorporativismo*”, definido como “*un sistema de relaciones laborales negociadas caracterizado por lo siguiente: (a) los intereses de los trabajadores y de los empresarios se canalizan a través de un número muy reducido de organizaciones sindicales y patronales y (b) en los procesos de negociación, ambos grupos de representantes renuncian a parte de sus intereses autónomos tradicionales a cambio de una presencia activa en la elaboración de la política económica del país*”.

Un sistema de relaciones laborales de estas características presentaba ventajas -estabilidad social- y también inconvenientes, asociados a la falta de adaptación de las estructuras retributivas a los cambios experimentados en el mercado, configurando un mercado de trabajo rígido y proclive al desempleo. Resulta extraño a ojos de la realidad actual recordar cómo en el primer lustro de la década de los 80, los incrementos salariales medios pactados oscilaron entre el 15,26% -año 1980- y el 7,88% -año 1985-, acompañados de una progresiva reducción de la jornada media anual -de 1.885,9 horas en 1980 a 1.793 horas en 1985-.

Posiblemente por la demanda de flexibilidad como factor que permitiera superar las rigideces anteriores, los años posteriores a 1980 van acompañados de un notable desarrollo normativo de aspectos básicos de la relación laboral. Así, en 1984 se aprueban tres reglamentos de modifican el régimen de la contratación temporal y a tiempo parcial -el Real Decreto 1989/1984, de 17 de octubre, de contratación temporal; el Real Decreto 1991/1984, de 31 de octubre, sobre el contrato a tiempo parcial, de relevo y jubilación parcial; y el Real Decreto 1992/1984, de 31 de octubre, sobre el contrato en prácticas y para la formación-.

La regulación de las relaciones laborales especiales tiene lugar en 1985, con la aprobación de los reales decretos que regulan las relaciones de alta dirección, las de los deportistas profesionales, los artistas en espectáculos públicos o las personas que intervienen en operaciones mercantiles por cuenta de uno o más empresarios -representantes de comercio-. Ese año ven la luz dos leyes orgánicas de notable impacto en el ámbito de las relaciones laborales, la Ley Orgánica 7/1985, de 1 de julio, de los derechos y libertades de los extranjeros en España y la Ley Orgánica 11/1985, de 2 de agosto, de Libertad Sindical, que desarrolla el art. 28.1 de la Constitución y que perseguía posibilitar un desarrollo progresivo y progresista (así

se califica expresamente en su Exposición de Motivos) del contenido esencial del derecho de libre sindicación reconocido en la Constitución.

El desarrollo de las relaciones laborales durante la década de los 90 aparece sin duda influenciado por (a) la crisis económica que comenzó a azotar a nuestro país tras la celebración de la Exposición Universal de Sevilla y los Juegos Olímpicos de Barcelona del año 1992, (b) como consecuencia de lo anterior, el alarmante crecimiento del desempleo que alcanzó una tasa superior al 24% en 1994 -una cota que sólo volvería a reproducirse en los primeros trimestres de 2013- y (c) la constatación de la existencia de un mercado de trabajo excesivamente encorsetado, con instrumentos -como los aprobados en 1984- que se mostraron claramente insuficientes para revertir dicha situación.

Para poner fin a la misma, se aprobó la llamada Reforma Laboral de 1994, constituida esencialmente por tres normas: (a) la Ley 10/1994, de 19 de mayo, en la que se regularon cuestiones relativas a la colocación, los contratos formativos, el contrato a tiempo parcial y el de fomento de empleo; (b) la Ley 11/1994, de 19 de mayo, que introdujo importantes modificaciones en el Estatuto de los Trabajadores de 1980, ampliando y facilitando el recurso a la extinción del contrato de trabajo por causas objetivas y el despido colectivo y (c) la Ley 14/1994, de 1 de junio, por la que se regulan las Empresas de Trabajo Temporal -siendo destacable comprobar como el desarrollo reglamentario de esa Ley ha llegado 21 años más tarde, a través del Real Decreto 417/2015, de 29 de mayo-.

## La entrada en vigor del Estatuto de los Trabajadores de 1995

En el Boletín Oficial del Estado de 29 de marzo de 1995 se publicó el Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido del Estatuto de los Trabajadores, consecuencia de la autorización dada al Gobierno por la Disposición Final Séptima de la Ley 42/1994, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social.

Dos años más tarde, y fruto del consenso alcanzado entre organizaciones empresariales y sindicales, con el apoyo del Gobierno, se aprueba la Ley 63/1997 de 26 de diciembre, por la que se crea el contrato indefinido de fomento de empleo, dirigido a colectivos con problemas de empleabilidad, con una indemnización de 33 días por año de servicio con el límite de 24 mensualidades, o se refuerza el papel de la negociación colectiva, ampliando el catálogo de materias susceptibles de ser tratadas en convenios colectivos sectoriales -entre ellas, la regulación del contrato de trabajo-.

Surge entonces, en el ámbito de nuestro análisis, una creciente preocupación y sensibilidad por materias que, hasta ese momento, habían tenido escaso protagonismo; preocupación y sensibilidad en

parte auspiciadas por el impacto que, en nuestro entorno inmediato, iban teniendo las diferentes iniciativas surgidas en el marco de la Unión Europea.

Así, con base en la encomienda realizada a los poderes públicos por el art. 40.2 CE relativa a la obligación de velar por la seguridad y salud de los trabajadores, se aprueba la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, transponiendo la Directiva 89/391/CEE y que lleva por objeto la determinación del cuerpo básico de garantías y responsabilidades preciso para establecer un adecuado nivel de protección de la salud de los trabajadores frente a los riesgos derivados de las condiciones de trabajo, y ello en el marco de una política coherente, coordinada y eficaz de prevención de los riesgos laborales.

Del mismo modo, la progresiva incorporación de la mujer al trabajo hace necesaria la configuración de un sistema que contemple las nuevas relaciones sociales surgidas y un nuevo modo de cooperación y compromiso entre mujeres y hombres que permita un reparto equilibrado de responsabilidades en la vida profesional y en la privada. Con este fin se aprueba Ley 39/1999, de 5 de noviembre, para promover la conciliación de la vida familiar y laboral, responsable de una ampliación en el catálogo de permisos retribuidos; de la mejora en el régimen de la reducción de jornada por cuidado de hijos o de familiares, la excedencia, los permisos por paternidad, maternidad, y lactancia; o de una mayor protección para la extinción del contrato de trabajo cuando ésta aparezca conectada al disfrute de aquellos permisos.

La consolidación del proyecto europeo, la internacionalización de la economía y la cada vez más habitual presencia de grupos empresariales multinacionales, con la consiguiente movilidad internacional de trabajadores, exigen regular los desplazamientos de éstos con motivo del trabajo, razón por la que ve la luz la Ley 45/1999, de 29 de noviembre, sobre el desplazamiento de trabajadores en el marco de una prestación de servicios transnacional, que incorpora a nuestro Ordenamiento Jurídico la Directiva 96/71/CE y persigue: (a) evitar el “dumping” social y (b) garantizar el respeto a unas condiciones laborales mínimas propias del país de prestación de servicios.

El comienzo del nuevo siglo XXI trae una nueva Reforma Laboral, concretada en el Real Decreto Legislativo 5/2001 y la Ley 12/2001, y que pretende continuar con el cambio de tendencia observado desde la década de los 90, orientado a dotar de una mayor flexibilidad a las empresas. Estas normas vuelven a modificar el régimen de los contratos -confirmándose así la calificación de éstos con un verdadero instrumento en la política de empleo de nuestro país-, ampliando los supuestos en los que podía acudir a la utilización del contrato indefinido de fomento de empleo, incorporando el contrato de inserción para su utilización por las Administraciones Públicas y alterando el modelo de contratación

temporal. En relación con esta última, la constatación de un evidente uso abusivo e irracional de los contratos de duración determinada motiva el establecimiento de una indemnización por su terminación -aun cuando no se acredite el fraude en su utilización-, lo que unido a la reducción de la indemnización en los contratos indefinidos -exclusivamente, en los de fomento del empleo- persigue incentivar el uso de los últimos, al converger de algún modo las indemnizaciones de ambos.

Con ese propósito de flexibilizar el régimen del despido -reducir sus costes-, en virtud de la Ley 45/2002 de 12 de Gobierno (el conocido como “*Decretazo*”) el Gobierno, sin alcanzar ningún acuerdo -como parece obvio- con las organizaciones sindicales, modifica de manera sustancial los salarios de tramitación con la reforma del art. 56 del Estatuto de los Trabajadores, habilitando al empresario para impedir el devengo de los mismos mediante la consignación en el Juzgado, en el plazo de 48 horas desde el despido, de la indemnización por despido improcedente. Es, obviamente, el primer paso para la supresión definitiva de estos salarios de tramitación, que llegaría en 2012 y a la que más adelante nos referiremos.

En 2006, esta vez sí con el consenso de Gobierno, empresarios y organizaciones sindicales, y sin duda bajo la influencia del buen momento por el que atravesaba nuestra economía, se lleva a cabo una nueva reforma -Ley 43/2006, de 29 diciembre- que insiste en la limitación en el uso de los contratos temporales, incorporando la regla del encadenamiento de 24 meses en un periodo de 30, que actualmente rige en dicho ámbito, así como desarrollando un mayor control a la cada vez más usada técnica de la descentralización productiva o *outsourcing*, incorporando la obligación del Libro Registro, la intervención por la representación legal de los trabajadores, la necesaria coordinación entre empresarios concurrentes, etc.

El signo de la economía, como por todos es sabido, cambia y dando la razón a aquellos que preconizan el carácter cíclico de la historia, vuelve a aparecer la misma tacha de rigidez e insuficiencia para superar adversidades que se hizo a nuestro sistema de relaciones laborales en 1993. Tras un tímido interno del gobierno socialista en 2010, es sin duda 2012 el año que supone una verdadera revolución para la configuración de aquel sistema, con la aprobación de la Ley 3/2012, de 6 de julio, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral. Con una tasa de paro cercana al 23% -que en términos absolutos implicaba una cifra de parados superior a cinco millones de personas- y de casi el 50% en jóvenes con edad inferior a 30 años, la Exposición de Motivos describe, sin complejos, cuál es la situación, afirmando que la crisis económica ha evidenciado la insostenibilidad del modelo laboral español. Añade esta Exposición de Motivos que los problemas del mercado de trabajo son estructurales, afectan a los fundamentos mismos del modelo sociolaboral y requieren una reforma de envergadura que es

reclamada por (a) todas las instituciones económicas mundiales y europeas que han analizado la situación, (b) por los mercados internacionales que contemplan la situación del mercado de trabajo con enorme desasosiego y (c) por los datos de la realidad laboral, que esconden verdaderos dramas humanos.

El calado de la reforma de 2012 se entiende al comprobar cómo su legalidad fue debatida en dos ocasiones por el Tribunal Constitucional (sentencia nº 119/2014, de 16 de julio, y nº 8/2015 de 22 de enero) afectando a las principales instituciones de nuestro Derecho del Trabajo con medidas como la incorporación del contrato indefinido de apoyo a emprendedores, con un periodo de prueba de un año de duración -que en la práctica se equipara a un contrato de duración determinada sin necesidad de causa-; la supresión definitiva de los salarios de tramitación en la declaración de despido improcedente así como la reducción de la indemnización por despido, para fijarla con carácter general en 33 días de salario por año de servicio con el límite de 24 mensualidades; la supresión de la autorización administrativa para llevar a cabo procesos de regulación de empleo; la mayor flexibilidad en el régimen de la modificación sustancial de condiciones de trabajo, que ahora se plantea en clave de mejora de la productividad y competitividad, no resultando estrictamente necesaria la previa concurrencia de una situación de crisis empresarial -sin que ello, no obstante, signifique la existencia de una facultad arbitraria a disposición del empresario-; la prioridad aplicativa del convenio colectivo de ámbito de Empresa o la limitación de la ultraactividad de los convenios colectivos a un año de duración, por citar algunas de las medidas más relevantes en el ámbito de la negociación colectiva.

La intensidad de la Reforma motivó, como parecía lógico, una excesiva judicialización del conflicto y de las relaciones laborales, modulándose mediante sentencias el definitivo alcance e interpretación de las medidas aprobadas. En todo caso, y a pesar de las evidentes dificultades, parece que la reforma consiguió, al menos de forma parcial, los objetivos pretendidos.

### **La entrada en vigor del Estatuto de los Trabajadores de 2015 y una reflexión de futuro**

El Estatuto de los Trabajadores de 1995 fue derogado y sustituido por el Real Decreto Legislativo 2/2013 de 23 de octubre, por el que se aprueba el nuevo Texto Refundido del Estatuto de los Trabajadores. Como ocurriera con el anterior, la norma no incorpora modificaciones sustantivas relevantes, limitándose a reproducir cuestiones previamente aprobadas o criterios asentados por la doctrina jurisprudencial. Llegados a este punto, parece conveniente realizar una reflexión acerca de cuál será el camino de nuestro sistema de relaciones laborales en los próximos años.

Así, parece que ese camino afectará a la dualidad de contratos indefinidos y temporales, materia

profundamente afectada por el criterio del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el conocido asunto “*De Diego Porras*” y la equiparación -incorrecta en opinión de quien suscribe- de la indemnización entre ambos contratos, así como a la regulación de la jubilación, con el consiguiente impacto en el mercado de trabajo. El progresivo envejecimiento de la población y el incremento en la esperanza de vida obligarán a modificar un sistema que se vislumbra insostenible, reforzando el retraso en la edad de acceso a aquella, la compatibilidad entre ésta y el trabajo, la reducción de la cuantía y el incentivo a sistemas privados que permitan amortiguar el inevitable empeoramiento en el régimen de la institución.

El contexto actual de transformación digital en el que se encuentra nuestra sociedad plantea igualmente retos de interés en el campo de las relaciones laborales. Por enunciar algunos de ellos, cabe destacar (a) la creciente preocupación y tratamiento por el derecho a la intimidad, permanente cuestionado por la utilización de dispositivos móviles, GPS, cámaras de seguridad, etc. con constantes cambios de criterios judiciales acerca del conflicto entre dicho derecho y el de libertad de empresa; (b) la regulación en nuestro país del llamado a derecho a la “desconexión digital”, ya legislado en Francia e incorporado en algún convenio colectivo firmado recientemente; o (c) el entorno de huida del Derecho del Trabajo en el que parecen haberse asentado aquellas empresas -cada vez más- que operan en el mundo digital.

Es conocida la problemática existente acerca de la naturaleza jurídica de los servicios prestados por las llamadas compañías de alquiler de vehículos con conductor, problemática que arrastra a la determinación del carácter -laboral o mercantil- de dichos conductores y que se reproduce en aquellas empresas dedicadas al servicio de mensajería y transporte, en el que una App pone en contacto a clientes y “riders” encargados de llevar a cabo tales servicios. No parece extraño que en los próximos años asistamos a una nueva configuración de las notas propias de la relación laboral, por ser necesaria una revisión de los conceptos de dependencia y ajenidad que tradicionalmente han caracterizado aquella, lo que permite cuestionarnos si, durante estos 40 años, las relaciones laborales han evolucionado o, por el contrario, asistimos a un proceso de involución que terminará afectando a su propia existencia.

# Cuarenta años de cambios educativos en España

Andrés Ángel González Medina

**Resumen:** En este trabajo se pretende realizar una revisión cronológica de las siete leyes orgánicas de educación vigentes en España desde 1970 en la enseñanza preuniversitaria. Los objetivos son: realizar un repaso holístico de cada norma y comprender las principales causas de confrontación ideológica que explican la multitud de cambios legislativos.

**Palabras clave:** Educación; sistema educativo español; leyes educativas.

**Códigos JEL:** N00.

Dado lo ambicioso del proyecto que se concreta en el título que encabeza este artículo, nos vemos obligados a dividir el trabajo en varias publicaciones. Esta es la primera de ellas.

Aunque la educación es tan antigua como la humanidad, es en el siglo XIX cuando comienzan a crearse en Europa los primeros sistemas educativos nacionales que surgen como consecuencia de la Revolución Francesa. Lo hacen bajo el convencimiento de que el Estado debía intervenir en su creación, organización y financiación. En el caso de España, la Constitución de 1812 sentaba las bases para el establecimiento del primer sistema educativo nacional español. Sin embargo, su concreción definitiva culminó con la aprobación de la Ley de Instrucción Pública en 1857. Fue la primera ley integral de educación en nuestro país; se la conoció más como Ley Moyano, en honor a la persona que la impulsó: Claudio Moyano.

## 1. Revisión cronológica de las diferentes leyes educativas en los últimos cuarenta años

### Ley de Villar Palasí o Ley General de Educación (1970). Segunda Ley General de Educación

En 1970 se cree que ha llegado el momento de renovar las anteriores Leyes: la Ley sobre Educación Primaria de 1945 y la Ley de Ordenación de la Enseñanza Media de 1953. Era necesario modernizar el sistema educativo dotándolo de mayor coherencia con los cambios económicos, políticos y sociales que se avecinaban. Por tanto, se aprueba la segunda Ley General de Educación (en adelante, LGE): Ley de Villar Palasí o Ley General de Educación de 1970, tras la elaboración previa de un Libro Blanco en el que se habían expuesto los defectos de nuestra enseñanza a la vez que se establecían los nuevos caminos que debía tomar.

El principal objetivo de la LGE consistía en hacer partícipe de la educación a toda la población española. Aspecto fundamental si tenemos en cuenta que con la anterior Ley existía un 75% de analfabetismo, producto de un modelo educativo desfasado y basado en principios propios de un régimen autoritario establecidos décadas anteriores.

La LGE, que pretendió establecer la igualdad de oportunidades educativas, supuso un avance gigantesco a favor de una sociedad más justa y una vida más humana. También representó una mejora cualitativa de la enseñanza y favoreció la integración social de todos los españoles, abriendo sin discriminación las puertas de la educación a todas las clases sociales.

De esta ley se beneficiaron principalmente las zonas rurales con la creación de nuevos medios que permitían la asistencia a las aulas de todo el alumnado.

En cuanto a la estructura del nuevo sistema educativo, se distinguían tres tipos de enseñanza: preobligatoria, obligatoria y postobligatoria.

#### - Enseñanza preobligatoria

La LGE implantó la Educación Preescolar como nivel educativo por primera vez en España. Se estructuraba en dos etapas, Jardín de Infancia y Escuela de Párvulos. Con la llegada de los “Programas Renovados” en 1981, se desdibuja la especificidad educativa de este nivel, al no establecerse diferencia alguna entre el Preescolar y el ciclo inicial de EGB.

#### - Enseñanza obligatoria

Comprendía de los 6 a los 14 años y originalmente estaba dividida en dos etapas: una que iba de los 6 a los 11 años, y otra que iba de los 11 a los 14. Más tarde, en 1981, se segmenta en tres ciclos: inicial, medio y superior, que duran dos, tres y tres años respectivamente. Al término de este nivel, se expedía al alumno un Graduado Escolar o un Certificado de Escolaridad. El primero le abría las puertas del Bachillerato y de la Formación Profesional; el segundo, sólo le permitía el acceso a la Formación Profesional.

#### - Enseñanza postobligatoria

El término “Enseñanzas Medias” designaba las dos modalidades de enseñanza postobligatoria que delimitaba la LGE. Una, mucho más académica, que estaba formada por el Bachillerato Unificado Polivalente (BUP) y el Curso de Orientación

Universitaria (COU). Otra, de carácter profesional, estaba integrada por la Formación Profesional (FP).

El BUP se extendía de los 14 a los 17 años e incluía tres cursos, el último de los cuales iniciaba un tímido proceso de especialización que se prolongaba en el COU (opción A: Letras; opción B: Ciencias). En la práctica, la finalidad de este nivel educativo era fundamentalmente propedéutica. Al término del BUP los estudiantes obtenían un título de Bachiller, que les permitía cursar el COU y, tras superar la prueba de aptitud, entrar en la universidad.

Por su parte, la FP se extendía de los 14 a los 19 años. Esta división concedía a los jóvenes la oportunidad de optar por una educación más guiada a la vida universitaria o académica y otra enfocada a la vida laboral.

#### Ley orgánica de estatutos de centros escolares. LOECE (1980)

La Ley Orgánica de Estatutos de Centros Escolares (LOECE) fue promovida por el partido político UCD (Unión de Centro Democrático) y aprobada en el Congreso de los diputados en 1980. Esta Ley tenía dos grandes novedades:

1) El derecho de los padres a elegir el tipo de educación para sus hijos.

2) Se afirmaba que la existencia de un ideario no obligaba al profesor a convertirse en un apologeta del mismo, pero, tampoco, a dirigir ataques abiertos o solapados contra ese ideario: Las libertades del profesor y del centro tenían que hacerse compatibles.

La norma fue recurrida ante el Tribunal Constitucional por la oposición política. La justicia finalmente estimó parcialmente el recurso y eliminó varios puntos.

El alcance real en la práctica de esta ley fue muy limitado porque quedaba condicionada a la Ley de Financiación General de la Educación, que nunca se aprobó.

#### Ley orgánica del derecho a la educación. LODE (1985)

Cinco años después, en 1985, fue presentada la Ley Orgánica del Derecho a la Educación (LODE), aprobada por el Congreso de los diputados bajo el gobierno del PSOE (Partido Socialista Obrero Español).

Se consideró que la LOECE (1980) hacía un desarrollo parcial y escasamente fiel al espíritu constitucional. De ahí surgió la necesidad de una nueva norma que desarrollase los principios que en materia de educación contiene la Constitución Española y que garantizase, al mismo tiempo, el pluralismo educativo y la equidad.

Así la LODE (1985) estableció los derechos a la educación, recogidos en la Constitución. Por otra parte, consolidaba una doble red de centros: una pública (escuelas e institutos) y una privada, subvencionada con fondos públicos (colegios concertados), en los que se financiaban las plazas escolares de los niños desde los seis a los catorce años. A partir de los años noventa se hizo extensible hasta los dieciséis años.

La LODE contempló por primera vez el Consejo Escolar como órgano de gobierno de los centros educativos. A través del mismo se permitía a profesores, alumnos, padres y el personal de administración y servicios (PAS) participar en la gestión de los centros públicos.

#### Ley de Organización General del Sistema Educativo. LOGSE (1990)

En 1990 aparece la Ley Orgánica General del Sistema Educativo (LOGSE). Trata de responder a la nueva realidad del país, que ha dejado de ser un ente centralizado, y se ha convertido en la España de las autonomías. Se amplía la escolaridad obligatoria y gratuita hasta los 16 años, desciende la ratio de 40 a 25 alumnos por clase y aparece la especialización de los profesores.

La enseñanza se concibe en función de las capacidades del alumnado y se potencia el igualitarismo académico.

Aunque probablemente la novedad más importante es que se producía un cambio sustancial en la estructura:

#### Cuadro 1: Correspondencia de las etapas educativas: LOGSE 1990 - LGE 1970.

<u>Nuevo Sistema</u>	<u>LOGSE</u>	<u>Edad</u>	<u>Sustituye a (Ley 1970)</u>
Ed. Infantil 3-6		3-6	
Ed. Primaria Primer Ciclo	1º Primaria 2º Primaria	6-7 7-8	1º EGB 2º EGB
Ed. Primaria Segundo Ciclo	3º Primaria 4º Primaria	8-9 9-10	3º EGB 4º EGB
Ed. Primaria Tercer Ciclo	5º Primaria 6º Primaria	10-11 11-12	5º EGB 6º EGB
Ed. Secundaria Primer Ciclo	1º ESO 2º ESO	12-13 13-14	7º EGB 8º EGB
Ed. Secundaria Segundo Ciclo	3º ESO 4º ESO	14-15 15-16	1º de BUP/ 1º FP I 2º de BUP/ 2º FP I
Bachillerato	1º Bachillerato 2º Bachillerato	16-17 17-18	3º de BUP/ 3º FP II COU/ 4º FP II

Fuente: Elaboración propia.

#### Ley de participación, evaluación y gobierno de los centros docentes. LOPEG. (1995)

Esta es la primera, de las dos leyes siguientes, que matizaban o modificaban apartados de las anteriores.

La LOPEG introdujo cambios en la regulación de las actividades extraescolares, la autonomía de gestión de los centros docentes, las inspecciones por las administraciones educativas y los órganos de gobierno de los centros docentes públicos.



Profundizaba en lo dispuesto en la LODE (1985) en su concepción participativa, completaba la organización y funciones de los órganos de gobierno de los centros financiados con fondos públicos para ajustarlos a lo establecido en la LOGSE (1990).

Además, daba un nuevo impulso a la participación y autonomía de los distintos sectores de la comunidad educativa en la vida de los centros docentes, completaba un marco legal capaz de estimular de modo fructífero el conjunto de factores que propiciaban y desarrollaban la calidad de la enseñanza y su mejora.

#### Ley Orgánica de las Cualificaciones y de la Formación Profesional. LOCFP (2002)

La Ley LOCFP pretendía tanto adecuar la Formación Profesional a las nuevas exigencias del sistema productivo como fomentar la formación y la readaptación profesional.

#### Ley Orgánica de Calidad de la Educación. LOCE (2002)

La LOCE 2002 tenía como objetivos prioritarios reducir el fracaso escolar, elevar el nivel educativo y estimular el esfuerzo a través de mayores exigencias académicas.

En su intención estaba respaldar el principio de autoridad en los centros docentes y reducir la indisciplina en las aulas, mientras se respetaba, en lo sustancial, la LODE (1985) y la LOGSE (1990).

La norma fue derogada cuando llegó el PSOE al Gobierno en 2004, por lo que apenas llegó a entrar en vigor en unos pocos apartados.

#### Ley Orgánica de Educación. LOE (2006)

La LOE (2006) es una Ley que conservaba parte de la LOGSE (1990). Surge por el compromiso decidido con los objetivos educativos planteados por la Unión Europea para los años siguientes. Por último, indicar que la LOE (2006), al basarse en la LOGSE (1990), mantenía, en líneas generales, la misma estructura del sistema educativo aunque con algunas modificaciones.

#### Ley Orgánica para la Mejora de la Calidad Educativa. LOMCE (2013)

La LOMCE es la Ley actualmente vigente. Es la primera ley aprobada en el Congreso de los diputados, bajo el gobierno del Partido Popular, que consigue implantarse en todo el territorio nacional. Con ella se pretendía recentralizar el currículo, implantar el bilingüismo o trilingüismo según el territorio y recuperar numerosos puntos de la frustrada LOCE de 2002.

## 2. Conclusión

¿Por qué tantos cambios educativos en tan poco tiempo? De la revisión histórica realizada debemos resaltar dos problemas que aún no han sido totalmente resueltos y que sirven para explicar, en parte, el vaivén de cambios normativos, en política educativa, que padece España en los últimos cuarenta años:

- ¿La educación es un bien público que debe ser provisto y financiado por el Estado? ¿O es un bien privado sujeto a la libertad de elección de los padres? Con la LOECE se abrió un periodo de confrontación política para desarrollar legalmente el acuerdo educativo alcanzado en la Constitución. Este debate, en realidad, es tan ambiguo que permitía, según el partido que gobernara una postura ideológica u otra: Que se protegiera más a la escuela pública (“Todos tienen el derecho a la educación”, dice el texto constitucional), o a la privada (“Se reconoce la libertad de enseñanza”, se señala también). De esa lucha abierta aún quedan rescoldos hoy día.

- La comprensividad. Es decir, ¿Todo el alumnado debe estar junto y estudiando básicamente lo mismo hasta los 16 años? ¿O es necesario la creación de itinerarios a edades, lo más tempranas posibles, que busquen una especialización?

## Referencias bibliográficas

BELTRÁN, F. (2011): *Política y reformas curriculares*, Valencia, Universitat de Valencia.

MARÍN IBÁÑEZ, R. (2013): *La reforma educativa española*, Madrid, UNED.

McNAIR, J.M. y BEATTIE, N. (2011): *Education for the new Spain*, Liverpool, Centre for Community and Educational Policy Studies.







# La transformación del sistema fiscal en España

José M. Domínguez Martínez

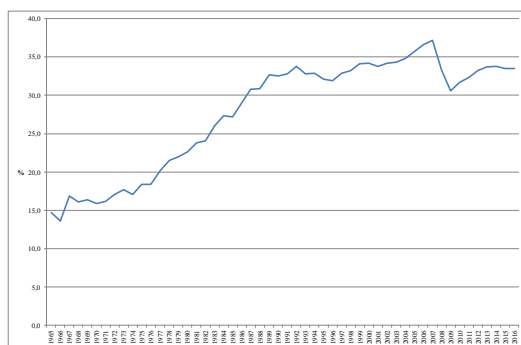
**Resumen:** Esta nota tiene como finalidad poner de relieve los principales rasgos que definen la transformación del sistema fiscal español en el conjunto de los cuarenta años del período democrático iniciado en 1977: aumento de la presión fiscal, descentralización del sector público y cambio de la estructura de los ingresos fiscales.

**Palabras clave:** Sistema impositivo; presión fiscal; evolución; sector público; descentralización; España.

**Códigos JEL:** H11; H20.

Si hay un gráfico que puede sintetizar la evolución de la sociedad y de la economía españolas a lo largo de los últimos cuarenta años, ese es el de la presión fiscal, medida como el conjunto de los impuestos y las cotizaciones sociales respecto al PIB (gráfico 1). En las postrimerías de la etapa franquista, la presión fiscal estaba situada en la cota del 18%, muy alejada de la de los países de su entorno (Domínguez, Medel y Molina, 2009). Partiendo de esos niveles tan reducidos, en una rápida ascensión en los primeros años de la etapa democrática, a finales de los años ochenta se superó el listón del 30%.

Gráfico 1: Evolución de la presión fiscal en España (Porcentaje sobre PIB)



Fuente: OCDE (A) y elaboración propia.

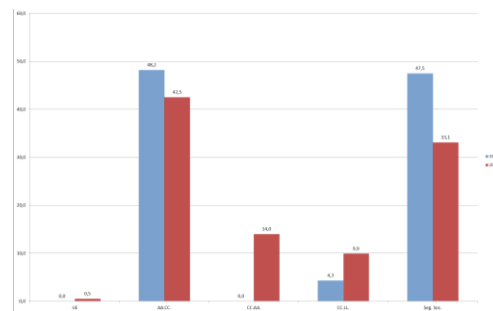
Desde entonces, aunque de manera más pausada y no sin altibajos, la presión fiscal siguió creciendo hasta alcanzar su máximo histórico en el año 2007 (algo más del 37%), que, a la postre, sería el preámbulo del término de la fase de expansión económica. A esta seguiría, como es bien sabido, una profunda y duradera crisis, que, desde su inicio, incidió negativamente en la presión fiscal.

Aun cuando no se haya recuperado aún la referida cota histórica, la presión fiscal actual se mueve en cifras superiores al 33%, lo que viene a representar un nivel que prácticamente duplica el existente antes del inicio del período democrático.

Además, la progresión de la presión fiscal en España ha discurrido en paralelo con dos desarrollos sumamente relevantes:

- De una parte, la configuración del sector público, que ha pasado de ser uno de los más centralizados del mundo a colocarse entre los que exhiben un mayor grado de descentralización. En el gráfico 2 se refleja cómo ha variado la distribución de los ingresos fiscales entre subsectores de las Administraciones Públicas.

Gráfico 2: Distribución de los ingresos fiscales de España entre subsectores de AA.PP. (Porcentajes)



Fuente: OCDE (A) y elaboración propia.

- Por otra parte, se ha producido una considerable recomposición de la estructura de los ingresos fiscales (cuadro 1). El rasgo más llamativo es el claro avance del IRPF y, por el contrario, el retroceso del peso relativo de las cotizaciones sociales, que, no obstante, siguen siendo la primera categoría de ingresos fiscales.

Cuadro 1: Evolución del peso sobre el total de impuestos de las principales figuras impositivas

	1975	1985	1995	2006	2014
Imp. s/renta y beneficios	22,0	24,8	29,2	31,0	28,7
IRPF	14,5	19,4	23,6	18,9	22,3
IS	6,9	5,1	5,4	11,5	6,1
CSS	47,5	40,8	36,2	33,3	34,4
CSS Empleados	9,1	7,2	5,8	5,0	5,4
CSS Empleadores	38,4	30,6	25,0	24,5	24,1
Imp. s/riqueza	6,3	5,9	5,5	9,0	7,0
Imp. s/bys	24,2	28,4	28,6	27,2	28,5
Imp. s/consumo	24,0	27,6	26,1	25,3	26,8
Imp. s/consumo generales	15,3	14,7	15,9	17,4	18,1
Imp. Especiales	8,7	12,8	10,3	7,8	8,7

Fuente: OCDE (A) y elaboración propia.

---

### Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M.; MEDEL CÁMARA, B., Y MOLINA MORALES, A. (2009): “El estilo tributario latino y el sistema fiscal español, treinta años después”, en Luis Caramés, José Manuel González-Páramo y Francisco Pedraja (dirs.), *Siempre la Hacienda Pública. Ensayos en homenaje al profesor Enrique Fuentes Quintana*, Civitas, Pamplona.

OCDE (A): “Tax revenue statistics”, [www.oecd.org](http://www.oecd.org).







---

# La defensa nacional: del servicio militar obligatorio a la profesionalización

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En esta nota se efectúan una serie de consideraciones acerca del tránsito del sistema de servicio militar obligatorio al sistema de profesionalización plena del Ejército llevado a cabo en España a lo largo del período democrático.

**Palabras clave:** Defensa nacional; servicio militar obligatorio; conscripción.

**Códigos JEL:** H56.

La llegada de la democracia a España en el año 1977 desencadenó procesos de transición en casi todos los órdenes. No ocurrió así respecto a la composición de las fuerzas armadas, que siguieron nutriéndose, durante muchos años, mediante el sistema de reclutamiento forzoso. A este estaban sujetos los varones veinteañeros cuya estatura estuviese comprendida dentro de determinados límites y no padeciesen ningún impedimento físico tasado dentro del cuadro de causas de exclusión. Había años en los que las cohortes de jóvenes reclutables excedían de las necesidades, por lo que se generaban excedentes de cupo asignados por sorteo. A diferencia de épocas pretéritas, el llamamiento a filas no era redimible mediante el pago de una suma en metálico. Toda una igualación democrática en un régimen que no lo era, pese a su autocalificación como democracia orgánica. Era, no obstante, claramente discriminatorio en la medida en que las mujeres quedaban completamente al margen.

Así, si repasamos el perfil del servicio militar obligatorio o conscripción, podemos concluir que se trataba de un impuesto en especie. Y es más, podemos afirmar que se trataba, en cierto modo, de un impuesto de suma fija o neutral (*lump-sum tax*), toda vez que, prácticamente, el recluta no tenía capacidad de alterar la magnitud de su obligación con el Estado. Tan solo solicitar una prórroga por estudios u otras razones y, más adelante, esgrimir la objeción de conciencia.

Teniendo en cuenta que los reclutas tan solo recibían una exigua retribución para gastos menores, además de tener cubiertos el alojamiento y la manutención, los presupuestos de defensa no reflejaban el verdadero uso de los recursos empleados en las tareas de la defensa nacional. Se trataba de una intervención pública que no aparecía registrada en las cuentas públicas, ni como gasto ni como presión fiscal.

Tampoco, a decir verdad, los efectos externos que originaba, unos de signo negativo, ligados a las consecuencias psicológicas para los soldados en su destinos forzados, pero también otros positivos, entre los que la integración social y geográfica ocupaban una posición relevante ni mucho menos desdeñable.

El sistema, cada vez más presionado por distintos factores, se mantuvo durante más de dos décadas después de iniciada la senda democrática, hasta que, de manera definitiva, en el año 2002, coincidiendo con la entrada en circulación del euro, pasó a la historia. El servicio militar obligatorio daba paso a la profesionalización plena de las fuerzas armadas.

¿Cabe esperar alguna revisión de esta situación? No parece que el retorno de la conscripción cuente en España con demasiados avales (¿cuántos partidos se atreverían a incluirla en su programa electoral?), pero no puede pasar desapercibida la tendencia observada recientemente en algunos países para su recuperación<sup>1</sup>.

Y una última cuestión. Se afirma con harta frecuencia que el nivel de vida de los jóvenes actuales es inferior al que disfrutaban sus padres a la misma edad. ¿Se ha preguntado a quienes hicieron el servicio militar obligatorio cuánto habrían estado dispuestos a pagar por eludir dicha obligación? ¿Se tiene en cuenta ese impacto a la hora de comparar intergeneracionalmente los niveles de bienestar?

---

<sup>1</sup> Vid. José M. Domínguez Martínez, “¿Regreso del servicio militar obligatorio?”, blog neotiempovivo.blogspot.com.es, 12 de octubre de 2017.







## “La economía del bien común”, por Jean Tirole

José María López Jiménez

**Resumen:** En este artículo se repasa la obra del Nobel de Economía Jean Tirole, recogida, en síntesis, en su obra “La economía del bien común”.

**Palabras clave:** Jean Tirole; Nobel de Economía; regulación; mercados.

**Códigos JEL:** A10; B00; G1; G3.

Jean Tirole recibió en 2014 el Premio Nobel de Economía gracias a sus aportaciones sobre los mercados y regulación, a las relaciones entre el Estado y las empresas y a la gobernanza de estas. Acceder a la obra escrita de un autor de este prestigio puede ser doblemente arduo: primero, por su profundidad, y segundo, pero relacionado con lo anterior, por el carácter técnico de la producción científica.

Por lo tanto, es de agradecer que este galardonado, a través de su obra “La economía del bien común” (Penguin Random House Grupo Editorial, S.A.U., Barcelona, mayo de 2017), se esfuerce por transmitir a los no especialistas los puntos más destacados de su propia creación, pues, más allá de los aspectos cuantitativos y de las fórmulas más farragosas, hay ideas a las que se puede llegar, simplemente, guiados por un buen maestro, como un Virgilio en “La Divina Comedia”, y con algo de intuición. Para Tirole, de hecho, la economía es exigente, y, una vez que se desenmascaran las trampas, asequible.

En nuestra experiencia de visitante de la Economía desde otras disciplinas sociales (Tirole también se refiere, reiteradamente, a la figura del “free-rider”) compartimos lo que afirma este Premio Nobel y rechazamos que, como afirmó Thomas Carlyle, nos hallemos ante la “ciencia lúgubre”, sino más bien todo lo contrario.

Tirole ha sentido la tensión entre su faceta académica y la divulgativa. En el capítulo 1 del libro escribe que no se le pedía a Adam Smith que hiciera previsiones, redactara informes, hablara por televisión, llevara un blog y escribiera manuales de divulgación: todas esas demandas sociales son legítimas, pero con frecuencia cavan un foso entre los creadores del saber y sus transmisores.

El libro se divide en 17 capítulos y está antecedido por un prólogo del autor, que parece ser la única parte de la obra escrita ex profeso, dado que el resto no deja de ser una síntesis, agrupada por materias, de los trabajos del autor, solo o en coautoría.

Los 17 capítulos se agrupan en cuatro partes: economía y sociedad (capítulos 1 y 2); la profesión de investigador en economía (capítulos 3 a 5); el marco institucional de la economía (capítulos 6 a 12); y el desafío industrial (capítulos 13 a 17).

El prólogo, en la línea de los grandes filósofos, comienza con una interpelación del autor al lector: “¿qué ha sido del bien común?”.

Para Tirole, la economía de mercado se ha convertido en el modelo dominante, por no decir exclusivo, de organización de nuestras sociedades, aunque esta victoria de la economía de mercado lo ha sido a medias, pues no se ha ganado a la totalidad de la gente común. La indignación puede ser mala consejera, pues, en el pasado, ha llevado con demasiada frecuencia a afirmar preferencias individuales en detrimento de la libertad de los demás y, por lo general, evita una reflexión en profundidad.

El conocimiento económico se considera como esotérico, aunque hasta fecha bien reciente, en el siglo XIX, formaba parte de las ciencias humanas y sociales, y, por tanto, gozaba de un reconocimiento más generalizado.

Tirole no es ajeno a estos tiempos revueltos en Francia, país que absorbe, por cierto, una buena parte de las reflexiones del autor. Algunas las seguimos con dificultad por nuestro desconocimiento de los entresijos de la sociedad gala, pero otras son perfectamente entendibles desde nuestro país, dada la identidad de nuestros sistemas sociales y políticos y los problemas comunes que laten tras el fenómeno globalizador.

Se propone visitar la realidad social para analizarla con las lentes de los incentivos económicos, que nos pasan desapercibidos pero que definen en buena medida nuestro comportamiento. Nuestro autor afirma abiertamente que está cautivado por la economía desde los 21 o 22 años, cuando asistió a su primer curso de esta disciplina, pues esta combina el enfoque cuantitativo con el estudio de los comportamientos humanos, individuales y colectivos.

El hilo conductor de la obra es la teoría de la información: las decisiones de los actores económicos están condicionadas por la limitada información de que disponen, criterio que, aplicado a toda la riqueza de las relaciones económicas y sociales, puede aportar interesantes descubrimientos y explicaciones de nosotros mismos y de lo que hacemos.

La economía, por tanto, puede ser útil, pues no está ni al servicio de la propiedad privada y los intereses individuales, ni al de los que querrían utilizar el

---

Estado para imponer sus valores o hacer que sus intereses prevalezcan. Rechaza tanto la supremacía del mercado como la del Estado. La economía está al servicio del bien común; su objetivo es lograr un mundo mejor.

Tras este apartado introductorio los siguientes epígrafes tratarán brevemente sobre las reflexiones de Tirole que, para cada uno de los 17 capítulos de la obra, nos han parecido más interesantes.

### ¿Le gusta la economía?

Tirole se propone dar una mayor difusión a la cultura económica. La enseñanza de la economía se basa a menudo en la teoría de la elección racional, en individuos que actúan en favor de su propio interés. Pero el individuo no siempre dispone de la información suficiente, y, víctima de sesgos cognitivos, puede equivocarse al evaluar cómo alcanzar su objetivo. Por ello, empleamos a diario “heurísticas”, como nos ha enseñado el psicólogo Daniel Kahneman, galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2002, es decir, atajos de razonamiento que nos proporcionan un esbozo de respuesta a nuestras preguntas.

En relación con los sesgos, Tirole presta atención al “sesgo de la víctima identificable”, por el que la inclinación natural es sentir compasión por las personas de nuestra comunidad que pasan por dificultades económicas antes que por los niños que mueren de hambre en África, aunque intelectualmente reconozcamos que estos necesitan más de nuestra ayuda. Damos más importancia a las personas a las que podemos poner cara que a las anónimas.

En cuanto a los mercados, estos son la forma predominante, que no la única, para gestionar la natural escasez de recursos, gracias, sobre todo, a que revelan una información vital para la correcta asignación de recursos. Otras formas históricas de gestionar esta escasez han sido —y, en ocasiones, quizás demasiadas, aun son— las colas de espera, el sorteo, el reparto de bienes por el Estado o el establecimiento de precios por debajo del nivel que equilibraría la oferta y la demanda, la corrupción o el favoritismo, la violencia y las guerras...

Algunos de estos mecanismos alternativos al mercado son intrínsecamente injustos y pueden generar una mala asignación de recursos cuya cantidad es fija. Esta mala asignación supone que estos recursos no irán a parar necesariamente a las manos de los demandantes que los aprecian más. Un método alternativo al mercado que se está imponiendo en algunos sectores, como el de las telecomunicaciones, es el de la subasta, pues las licitaciones son un medio eficaz de garantizar que las licencias se asignen a los actores que más las valoran, a la vez que se recupera para la colectividad el valor de recursos escasos.

El Estado solo en contadas ocasiones dispone de la información necesaria para decidir por sí mismo la asignación de bienes y servicios, por lo que, a pesar de su potencialidad, debe aceptar con humildad sus límites. Un exceso de confianza en su capacidad de tomar decisiones de política económica, unido a la voluntad de mantener el control, y, por tanto, a la capacidad de hacer favores, puede llevar a la adopción de políticas nefastas, por ejemplo, en los ámbitos laboral o medioambiental.

El electorado se siente angustiado en un mundo en el que una figura anónima como el mercado prima, pues busca rostros que le protejan, lo que no debería ser obstáculo para admitir que los gobernantes no son superhombres. Sin embargo, hay que apoyar a los políticos, porque la adopción de decisiones requiere mucho valor, sobre todo si son impopulares y pueden provocar el castigo electoral.

Precisamente, los populismos, tanto de derecha como de izquierda, surgen bien de los prejuicios, bien de la ignorancia de los ciudadanos electores. Para Tirole, es asombroso constatar el desprecio de los programas populistas hacia los mecanismos económicos más elementales. Un ejemplo se aprecia, en su opinión, en el “Brexit” asociado al referéndum de 23 de junio de 2016, que se basó, especialmente, en las percepciones de los británicos del fenómeno de la inmigración.

### Los límites morales del mercado

Consagrado el mercado como el mejor foro, a falta de otras alternativas, para el intercambio, Tirole reflexiona sobre otro tema recurrente: sus límites morales.

De entrada, el mercado le merece una buena valoración, pues, si funciona rectamente, protege al ciudadano de lo discrecional, de los grupos de presión y del favoritismo. Se atreve a afirmar que la inmensa mayoría de los economistas están a favor del mercado, que consideran un simple instrumento y jamás un fin en sí mismo.

Ahora bien, los especialistas de otras ciencias sociales (filósofos, psicólogos, sociólogos, juristas, politólogos...), gran parte de la sociedad civil y la mayoría de las religiones tienen una visión diferente del mercado.

El inconveniente de la moral, en general, pero también cuando se aplica al ámbito económico, es que fluctúa con el tiempo, además de que puede llegar a tener una dimensión muy personal.

Tirole se adentra en el estudio de supuestos concretos, que analiza desde el punto de vista de la información disponible, las externalidades (el coste que un intercambio impone a un tercero) y las internalidades (cuando un individuo se comporta en contra de su propio interés).

---

La economía insiste en la necesidad de hacer que los objetivos individuales sean acordes con los objetivos colectivos, es decir, de armonizar al individuo con la sociedad, sobre todo mediante incentivos que desanimen los comportamientos dañinos para esta, como la contaminación, y, a la inversa, que animen a tener comportamientos socialmente responsables. Cree que las otras ciencias sociales no comparten este principio.

Algunos dilemas a los que se enfrentan los Estados y las sociedades son, por ejemplo, el gasto médico para salvar una vida cuando con ese mismo coste se podrían salvar muchas más, los casos de secuestro de ciudadanos en el extranjero cuando se exige un rescate para la liberación, la circulación —en un futuro más inmediato de lo que pensamos— de vehículos sin conductor, el tráfico de órganos o la prostitución.

Con las políticas, medidas e incentivos económicos adecuados, algunas de las controversias suscitadas podrían mitigarse.

Otra de las críticas al mercado es que con él se produce la pérdida del vínculo social. Ciertamente, el mercado provoca que las relaciones sean anónimas, pero, en parte, esa es su función.

Los que sienten inquietud ante el impacto del mercado sobre el vínculo social confunden a menudo, según Tirole, tres preocupaciones diferentes:

- El mercado fortalecería el egoísmo de sus actores, haciéndoles menos capaces de desarrollar vínculos afectivos hacia los demás (lo que se desmiente atendiendo a lo escrito por Adam Smith y, más cerca de nosotros, por Acemoglu).

- El mercado fomentaría que los ciudadanos se alejen de instituciones tradicionales, como sus pueblos y su gente, debilitando así sus vínculos con la sociedad que les rodea.

- El mercado permitiría a los ciudadanos pensar en algunas transacciones que, si no fuera por su misma existencia, serían inconcebibles, como vender sus órganos u ofrecer sus servicios sexuales, poniendo así ciertos aspectos de su intimidad al mismo nivel que unas simples negociaciones comerciales.

No parece que estas preocupaciones sean sólidas, ya que, como ha observado Paul Seabright, lejos de apoyarse únicamente en el egoísmo de sus participantes, el mercado les exige también una gran capacidad de establecer lazos de confianza. El mercado es un lugar de competición y de colaboración, y el equilibrio entre ambas facetas es siempre delicado.

También es cierto que el mercado facilita nuestra ruptura con ciertos vínculos tradicionales, pero se trata más bien de la transformación de unos vínculos heredados en otros elegidos que de la degradación del vínculo social sin más.

Todo ello lleva a Tirole a afirmar tajantemente que el mercado es en ocasiones el chivo expiatorio de nuestra hipocresía.

En cuanto a las desigualdades, no hay ninguna razón para que la actitud hacia los mercados dependa del nivel de desigualdad. Lo que sí es competencia de la economía es documentar las desigualdades, comprenderlas y sugerir políticas eficaces (que no dilapiden el dinero público) para obtener un nivel de redistribución determinado.

Tras citar a Thomas Piketty, se plantea por qué ha crecido tanto la desigualdad en nuestras sociedades, lo que obedece, primordialmente, al cambio tecnológico que favorece a las personas más cualificadas y con acceso a la llamada “economía del conocimiento”. En la economía digital, desde el prisma empresarial, se aprecia que rige el fenómeno “the winner takes it all” (el que gana se lo lleva todo), lo que no obsta a que los creadores de grandes empresas como Microsoft, Amazon, Google, eBay, Uber, Airbnb, Skype o Facebook se hayan enriquecido, pero, también, creado valor para la sociedad.

La globalización también incide en la desigualdad, ya que las empresas eficaces se ven beneficiadas al poder exportar pero las que lo son menos, al tener que enfrentarse a las importaciones, ven limitada su actividad.

En cuanto a los empleados de las empresas, sobre todo si son de un tamaño considerable, también ha hecho daño la conocida como “cultura del bonus”: para retener a sus empleados y atraer a los mejores, las empresas ofrecen retribuciones variables muy elevadas pero vinculadas al corto plazo, lo que origina que los menos escrupulosos olviden el largo plazo y, a veces, adopten comportamiento inapropiados.

Nuestras sociedades no dan muestra de generosidad hacia las generaciones futuras, a pesar de todos los discursos sobre el deseo de sostenibilidad de nuestras sociedades. Al contrario, nuestras actuales políticas están generalmente guiadas por el bienestar de las generaciones en edad de votar.

### **El economista en la sociedad**

La impresión general que se tiene de los economistas es la de que permanecen en su torre de marfil o son “consejeros del príncipe”. Con esta percepción comienza el tercer capítulo de la obra.

El economista, cuando es investigador, realiza un trabajo en el que la motivación intrínseca es fundamental. Tirole admite que la inmensa mayoría de sus colegas están “locos por investigar”. Ante la ansiedad de la página en blanco, son muchos los momentos de auténtica emoción intelectual. Ya dejó escrito Poincaré que “el pensamiento no es más que un relámpago en medio de una larga noche, pero ese

---

relámpago lo es todo”. Gracias a la acción investigadora, lo que era confuso se convierte, de repente, en sencillo y límpido.

El investigador anhela tener a los mejores estudiantes, para ayudarles a superar las dificultades y aumentar su bienestar, y el reconocimiento de sus pares y de la sociedad. Mejorar su posición social y financiera es, igualmente, otra aspiración legítima. Se suele afirmar que los científicos no eligen investigar por razones financieras, y es cierto que muchos habrían podido ejercer profesiones más lucrativas y abrazan la carrera de investigador por afición personal.

Es inevitable que también aparezcan las motivaciones extrínsecas, que se pueden multiplicar dada la proximidad de la economía a su ámbito de aplicación concreta. El investigador podrá acceder a honorarios procedentes del sector público o del privado y a amistades ajenas al mundo académico, ser objeto del deseo de los medios de comunicación o incluso pretender tener influencia política.

Los profesores cuentan con los ingresos de su salario como funcionarios públicos, aunque los que tienen visibilidad internacional completan su retribución con otros ingresos: impartición de cursos y conferencias, puestos en universidades extranjeras, creación de “start-ups”, titularidad de patentes, asesoría privada y pública, escritura de libros, práctica profesional privada, comparecencias ante organismos reguladores, puestos en consejos de administración, publicación de artículos en prensa, etcétera.

Estos investigadores activos con una vida propia complementaria de la carrera universitaria son objeto de crítica con frecuencia, aunque Tirole no las comparte, en función de la utilidad social de estas tareas. Eso sí, admite que no se pueden ignorar algunos peligros, como, por ejemplo, la reducción del tiempo dedicado a sus cometidos principales, fundamentalmente a estudiar y a escribir artículos en revistas de primer nivel. Pero más peligroso que este descuido puede ser que el profesor incurra en “corrupción” en su actividad científica o en la “captura” por terceros.

En cuanto a la que denomina la “tentación mediática”, reconoce que los medios no son el hábitat natural del científico, cuyo ADN viene marcado por la duda, por argumentar y contraargumentar, lo que no suele ser tolerado por quienes necesitan formarse rápidamente una opinión. Y, por supuesto, dado que los conocimientos científicos evolucionan, es natural cambiar de opinión, un “pecado” que en la actualidad no se suele perdonar. La participación mediática obliga a opinar sobre temas ajenos al campo de especialidad (el “síndrome del premio Nobel”).

Acerca del llamamiento político, el Nobel de Economía comienza su reflexión con una cita a Platón y al intelectual comprometido (“intellectual engagé”) de la tradición francesa. La participación

del científico en el debate público le hace perder su utilidad social, al salir del contexto técnico que le es propio. Un segundo escollo, trascendental a nuestro parecer, es que, al comprometerse, el intelectual corre el riesgo de perder algo tan sagrado como es la libertad de pensamiento. Pone el ejemplo extremo pero llamativo de la ceguera, y luego de la negación de la evidencia, de muchos intelectuales y artistas franceses frente al totalitarismo, especialmente el de las experiencias soviética, maoísta y cubana. No sucumbieron a esta anomalía intelectuales como Albert Camus o Raymond Aron... y la mayoría de los economistas famosos.

El templo del investigador, remacha, no es el del político, que vive bajo la amenaza de lo inmediato, bajo la presión de la sanción electoral.

### **La labor cotidiana del investigador**

Tirole se plantea, siguiendo a Berlin, si los economistas son zorros o erizos. Realmente, esta expresión se atribuye al poeta griego Arquíloco: “Muchas cosas sabe el zorro, pero el erizo sabe una sola y grande”. La ciencia necesita a los dos.

Inicialmente, la toma de decisiones se basa en la hipótesis del comportamiento racional de los diversos agentes implicados, pero recientes investigaciones evidencian la existencia de comportamientos de racionalidad limitada, lo que influye en la forma de investigar y de formular hipótesis. Trae a colación, como ejemplo, la necesidad de las empresas de optimizar beneficios para contentar a sus accionistas. Se trata de un beneficio intertemporal actualizado, pues, con frecuencia, a una empresa le interesa sacrificar ganancias a corto plazo —por ejemplo, respetando la confianza de sus grupos de interés o gastando en equipamiento y mantenimiento— para acumular un beneficio a largo plazo. Esta tendencia podría ser contraria a la de unos directivos más interesados en el corto que en el largo plazo, lo que incide en las decisiones adoptadas.

Considera que el enfoque económico es el del “individualismo metodológico”, según el cual los fenómenos colectivos son resultado de comportamientos individuales y, a su vez, afectan a estos últimos. El “individualismo metodológico” es perfectamente compatible con la comprensión y el análisis preciso de los fenómenos de grupo.

Tras la formulación de una teoría esta se tendrá que someter a verificación. De existir una base de datos de cantidad y calidad suficientes, el primer recurso será el test econométrico, y, en su defecto, habrá que acudir a los trabajos de campo y a los experimentos en laboratorio. El recurso a las matemáticas es indispensable, no porque los economistas sea inteligentes, sino porque no lo son suficientemente, como asevera Dani Rodrik.

Se ha reprochado a los economistas su incapacidad para predecir acontecimientos con impacto negativo para la sociedad. Esto se debe a dos obstáculos,



comunes a otras ciencias sociales y humanas: el primero es la carencia de datos o la comprensión solo parcial del fenómeno analizado, y, el segundo, la imposibilidad material de predecir. Es más, el investigador, con sus predicciones, puede alterar la conducta de los sujetos implicados, dando lugar a las profecías autocumplidas o a los equilibrios múltiples.

Este capítulo llega a su fin con algunas reflexiones de Tirole sobre la teoría de juegos y la teoría de la información.

Entre los precursores de la teoría de juegos cita a John von Neumann, a Oskar Morgenstern y a John Nash. En las ciencias sociales y humanas las predicciones son importantes, y, especialmente, la comprensión de cómo el medio del agente va a evolucionar y a reaccionar ante sus decisiones: para jugar, un actor debe prever lo que harán otros actores. Estas predicciones son racionales si el actor comprende bien los incentivos de los demás actores y su estrategia (al menos, su promedio —equilibrio de Nash—).

Todos somos, sin saberlo, expertos en teoría de juegos, pues participamos a diario en miles de ellos. Tirole nos alerta sobre la “maldición del ganador”, pues se tiene tendencia a ganar la puja precisamente cuando el objeto posee poco valor. Como nos indica el “dilema del prisionero”, no es posible predecir a la perfección las actuaciones ajenas porque no estamos en posesión de toda la información, por lo que, como mucho, podríamos predecir comportamientos de modo condicional.

La teoría de la información (o de los incentivos, de los contratos, de la señal o del agente-principal) supone que no todos los actores tienen la misma información y, además, que algunos utilizan información privilegiada para alcanzar sus fines. Esta teoría desarrollada por aportaciones de, entre otros, Arrow, Akerlof, Spence, Stiglitz, Hurwicz, Maskin, Myerson, Holmström, Laffont y Milgrom, se elabora partiendo de dos conceptos:

- El riesgo moral, que hace referencia al hecho de que los comportamientos de un agente pueden no ser observables por la parte contratante a la que afecta el comportamiento del agente (el principal) o, en caso de litigio, por un tribunal encargado de hacer que se respeten los términos del contrato.

- La antiselección (o selección adversa), que se refiere a la posibilidad de que el agente disponga de información privilegiada en el momento de la firma del contrato entre las dos partes.

### **La economía en movimiento**

Este capítulo comienza con una afirmación que el mismo Tirole califica como provocadora: la antropología, el derecho, la economía, la historia, la filosofía, la psicología, la ciencia política y la sociología no constituyen más que una única

disciplina, pues tienen los mismos objetos de estudio (personas, grupos y organizaciones).

Posiblemente, no todos los investigadores en ciencias humanas y sociales abrazan el principio de individualismo tan querido por los economistas, aunque es indispensable que los diversos campos de las ciencias humanas y sociales se abran unos a los otros y se alimenten entre sí.

Durante mucho tiempo, el “Homo economicus” se encarnó en un ser que tomaba decisiones conscientes sobre sus propios intereses e iba en pos de ellos de modo racional.

Sin embargo, es evidente que hay individuos que no actúan para el logro de sus propios intereses, como quienes procrastinan y dejan para más adelante las tareas desagradables, lo que ha llamado la atención de las neurociencias en relación con las decisiones intertemporales. Está comprobado que existe una tensión entre nuestra pulsión de gratificación instantánea y nuestro interés a largo plazo, que se rigen por diferentes partes del cerebro.

Tampoco se persigue el propio interés en las relaciones regidas por la empatía, cuando el sujeto es excesivamente optimista o cuando la decisión está condicionada por las emociones, la memoria selectiva o la automanipulación de las creencias.

La generosidad es un fenómeno complejo, que puede estar motivado por tres factores: la motivación intrínseca (somos natural y espontáneamente generosos), la motivación extrínseca (unos estímulos externos nos empujan a ser generosos) y el deseo de aparentar, de dar una buena imagen de sí, tanto a los otros como a uno mismo (por ejemplo, apenas un 1% de las donaciones a museos o universidades son anónimas).

Sin embargo, la especie humana tiene una importante particularidad, que es la cooperación en el seno de grupos significativos sin lazos genéticos. Las sociedades que tienen un nivel de intercambio considerable, más allá de la familia, parecen dar muestra de más espíritu cooperativo.

En cuanto al papel de la memoria, determinados experimentos muestran que el comportamiento inapropiado, cuando el individuo hace trampas, se puede atemperar si, previamente al experimento, se lee a los participantes un pretendido código ético: en este caso los participantes hacen muchas menos trampas. La lectura del código ético vuelve la trampa más patente y, por ello, es más difícil de reprimir en la memoria.

Se da la paradoja de que nos gusta, en general, la gente generosa, siempre que no lo sea demasiado, pues, finalmente, suelen terminar siendo ignorados por los demás. Algo parecido le ocurre a la gente demasiado honrada.

Los psicólogos y los filósofos han insistido desde hace siglos o milenios en la automanipulación de las creencias: los individuos casi siempre intentan reprimir, olvidar o reinterpretar las informaciones que les son desfavorables. El individuo se mentirá a sí mismo por tres razones: el miedo a una falta de voluntad y procrastinación futuras; la ignorancia del futuro y de sus aspectos negativos; y el consumo de creencias que tenemos sobre nosotros mismos.

En cuanto al “Homo socialis”, en el corazón de la vida económica y social está la confianza, aunque no siempre es necesaria. Todo individuo forma parte de grupos sociales y esos grupos afectan de forma diversa a su comportamiento. Defender la reputación colectiva implica un coste totalmente privado y un beneficio totalmente disperso, pues lo comparte toda la comunidad.

### Por un Estado moderno

La posibilidad de que el Estado se vea cautivo de intereses particulares en detrimento del interés colectivo y de que, en un sistema democrático, la preocupación por ser elegido o reelegido prime sobre otras preocupaciones, han sido el fundamento mismo de la reflexión política desde Montesquieu hasta los padres fundadores de la Constitución de los Estados Unidos, pasando por todos los grandes constitucionalistas y por el propio Karl Marx.

La mayor parte de los Estados del mundo combinan la economía de mercado, visualizada en la “mano invisible” de Adam Smith, y la intervención del Estado. El Estado no puede lograr que sus ciudadanos vivan —correctamente— sin mercado; y el mercado necesita al Estado, no solo para proteger la libertad de empresa y para garantizar los contratos a través del sistema jurídico, sino también para corregir sus fallos.

Fue Arthur Pigou quien en la década de los años 20 del siglo pasado introdujo el concepto “quien contamina paga”. Ciertamente, la clave de bóveda del sistema es que los actores sean responsables del coste social de sus decisiones.

Hay pocas dudas en cuanto a los beneficios de la libertad económica, aunque se sabe, según lo indicado, que existen fallos de mercado, que se pueden clasificar en seis categorías:

- El intercambio puede afectar a terceros que, por definición, no han dado su consentimiento.
- El intercambio no puede efectuarse más que con total conocimiento de causa y con consentimiento.
- Puede que el comprador sea su propia víctima, que carezca de control sobre sí mismo y tenga un comportamiento impulsivo.
- La realización práctica de un intercambio puede superar la capacidad del individuo.

- Las empresas pueden disponer de poder de mercado, es decir, de la capacidad de hacer pagar a los consumidores precios muy superiores a los costes y ofrecer productos de mediocre calidad.

- Si bien el mercado es un factor de eficacia, no tiene ninguna razón para generar equidad.

Pero el Estado también puede fallar, pues, por ejemplo, cabe su “secuestro” por los grupos de presión.

Tirole presta atención a las autoridades independientes, que han proliferado en Francia —también en España— y han generado cierta controversia. A la autoridad independiente se le confía un mandato general en el seno del cual evalúa, encuentra soluciones técnicas y da muestras de independencia frente a los grupos de presión. Un inconveniente es que los grupos de interés más potentes financiera o mediáticamente puedan apropiarse de la voluntad del regulador. Aun así, las autoridades independientes son un instrumento que permite a la democracia mitigar un exceso de tentación electoralista y garantizar la independencia del Estado a largo plazo.

El Estado moderno se ha transformado, pues fija las reglas del juego e interviene para paliar los fallos de mercado y no para sustituirlo. De gestor de empresas más bien mediocre ha pasado a ser un regulador. Los funcionarios ya no están al servicio del Estado, sino del ciudadano.

Tirole propone reducir el número de funcionarios. La ampliación de los servicios públicos debería venir acompañada, en todo caso, de un aumento de los impuestos. También aboga por una reducción del número de parlamentarios y del incremento de sus asistentes técnicos. Señala que las fusiones administrativas —acaso también las privadas— deben ser motivo de ahorro y no una fuente de contrataciones y de mantenimiento de edificios adicionales de oficinas para coordinar unas instancias que no se han cambiado. Muchas de las reformas de éxito de las estructuras estatales (Canadá, Alemania, Suecia, Chile...) se han acometido por la izquierda, aunque las nuevas estructuras han sido respetadas en la alternancia de la derecha. Una coyuntura difícil como la actual no debe desalentar sino animar las reformas.

### La empresa, su gobernanza y su responsabilidad social

La gobernanza capitalista, que es la más extendida, otorga el poder a los accionistas, que delegan el poder de administración en un equipo directivo que está mejor informado que aquellos.

Sin embargo, existen otras formas de gobernanza, como la gobernanza cooperativa o la de las empresas autogestionadas, que permiten la participación en la gestión de los trabajadores. Uno de los modelos más célebres es el de codecisión de Alemania, que permite

---

que las empresas se administren de forma dual por un directorio (ejecutivo) y por un consejo de vigilancia (no ejecutivo); los empleados deben alcanzar un tercio del consejo de vigilancia en una empresa de más de 500 asalariados, y la mitad si la empresa cuenta con más de 2.000.

La gobernanza no es neutra, pues está acreditado que cuando las empresas están sometidas a una representación equitativa, hay una reducción del valor de la empresa, más estabilidad de los salarios y del empleo, así como una tendencia, como reacción, a crear unos incentivos de los directivos más favorables a los accionistas.

La gobernanza debe garantizar a los accionistas (y a los demás inversores) los retornos esperados por su inversión. Los inversores se suelen beneficiar de una visión a largo plazo de la empresa, y, por ello, deben procurar tratar correctamente a los asalariados. Pero si los empleados tienen el poder, se deberá vigilar la retribución de los inversores. Las empresas que tienen más necesidad de capital tendrán tendencia a entregar el control a los inversores. Por tanto, un acuerdo sobre los objetivos es un factor importante para el buen funcionamiento de una organización, sea cual sea.

A los inversores les preocupa siempre hasta qué punto los directivos se comprometen a garantizarles una rentabilidad, pues estos disponen de mucha más información que los administradores y los socios.

Tirole no evita entrar en la espinosa cuestión de la retribución de los administradores, sobre todo en la variable, que tantas críticas ha recibido en los años de crisis. Opina que una retribución variable bien estructurada puede incentivar a los directivos a asumir una perspectiva a largo plazo. Basar la retribución variable en un reparto de acciones en lugar de pagarles un bonus en función de los resultados del año ya es una mejora. También alude a las cláusulas de reembolso (“*clawback*”).

Finaliza este capítulo con una referencia a la responsabilidad social de la empresa, merced a la cual hay que proteger a las partes interesadas que no controlan el proceso de decisión, para que los que sí lo controlan (los accionistas, los administradores y los directivos) no ejerzan demasiadas externalidades sobre ellas a la hora de tomar decisiones. Sin embargo, la protección de todas las partes es con frecuencia imperfecta; ni los contratos ni la regulación pueden preverlo todo, a lo que se une el problema del fallo del Estado. Un ámbito delicado es el de las empresas multinacionales que llevan a cabo actuaciones responsables, mientras que su política fiscal tiende a la máxima optimización.

Milton Friedman advirtió que las empresas no deben hacer caridad con el dinero de los accionistas, y que los directivos y administradores deben utilizar su propio dinero a ese efecto. Robert Reich sugiere que las empresas no deben sustituir al Estado. Para Tirole, la responsabilidad social de la empresa, la

inversión social responsable o el comercio justo no son incompatibles en absoluto con la economía de mercado.

## **El cambio climático**

Nos encontramos ante una de las encrucijadas de nuestro tiempo. El coste del cambio climático será económico pero también geopolítico. A su vez, existe un legítimo deseo de un gran número de países de acceder a los estándares de vida occidentales. Los egoísmos nacionales priman sobre el imperativo ecológico, y ello nos conduce al inmovilismo, lo que es fruto de dos factores: el egoísmo frente a las generaciones futuras y el problema del parásito (“*free-rider*”), es decir, los beneficios de la atenuación del cambio climático siguen siendo fundamentalmente globales y a largo plazo, mientras que sus costes son locales e inmediatos.

Desde el punto de vista económico, el cambio climático se presenta como un problema de bien común. Además, los beneficios de las políticas que se habrían de adoptar no favorecerán a los actuales votantes, sino a las generaciones futuras. El problema del parásito lleva a la “tragedia de los bienes comunes”.

El Mecanismo de Desarrollo Limpio establecido en Kioto no parece ser suficiente, pues no es tan socialmente responsable como puede parecer. Únicamente un acuerdo global puede resolver el problema del clima. El protocolo de Kioto, afirma, es un fracaso. China, en 20 años, habrá emitido tanto dióxido de carbono como los Estados Unidos desde la Revolución Industrial.

## **Vencer al desempleo**

Tirole, que vuelve a centrar su análisis en las políticas de empleo desplegadas en Francia, señala que los franceses sienten un profundo malestar en el trabajo, resultado de la falta de movilidad profesional, de unas relaciones conflictivas y de un sentimiento de inseguridad en el puesto de trabajo, lo que provoca un enorme gasto por parte del Estado.

Dos de los mayores problemas son la elevada tasa de desempleo y el paro de larga duración. Todos los países tienen un índice de paro superior entre los jóvenes que entre otros sectores de la población, lo que genera una gran desigualdad intergeneracional y dificultades para encontrar una vivienda por los más jóvenes.

Para eliminar el paro, los gobiernos de Francia y de otros países del sur de Europa, han fomentado los contratos temporales —contratos ultracortos, contratos para prestar servicios fijos discontinuos— y han financiado empleos subvencionados. En cuanto a los primeros, considera que no benefician ni al empleado ni al empleador, y, acerca de los segundos, que suponen un mal uso del dinero público, sobre todo respecto a los empleos subvencionados en el sector no mercantil.

---

La creencia de que hay que aferrarse a un trabajo ante el peligro de no volver a encontrar un empleo no facilita ni la movilidad ni la adecuación de los salarios a los puestos de trabajo, lo que impacta en los trabajadores pero también en las empresas. Las relaciones laborales, además, generan tensiones que contribuyen a que proliferen el estrés, la inseguridad profesional y el conocido como “síndrome del quemado” (“burn-out”) en los empleados.

El contrato de trabajo y los mecanismos de despido deben conciliar dos objetivos: el asalariado debe estar protegido ante el riesgo de que su puesto de trabajo se convierta en obsoleto o deje de ser rentable, mientras que la empresa exigirá tener flexibilidad en la gestión de los recursos humanos ante estos posibles impactos. Si la empresa no se encuentra “cómoda”, simplemente dejará de crear empleo, pues incurrirá en importantes pérdidas en caso de escasa productividad.

Según el principio de responsabilidad ya asentado en otros ámbitos, la empresa debería “internalizar” el coste total para la sociedad cuando despide a un asalariado, es decir, el coste para el asalariado y el coste para el sistema social. A ello hay que añadir que, en opinión de Tirole, para el caso de que el litigio llegue a los tribunales, el juez carece de la información necesaria que le capacita para suplantar al directivo de la empresa a la hora de juzgar la legitimidad de los “despidos económicos”: nuestras sociedades han confiado una misión imposible a los jueces de lo social y a los tribunales.

Otro aspecto a mejorar que identifica Tirole es que el empresario y el empleado han aprendido a transformar sistemáticamente una baja voluntaria en un despido. Como es sabido, la baja voluntaria no da derecho a percibir el subsidio de desempleo. Esta confabulación contra el sistema de seguro de desempleo no existiría si la empresa estuviera responsabilizada mediante un sistema “bonus-malus”. Además, habría que establecer mecanismos para incentivar el regreso al mercado de trabajo de los desempleados, como ocurre en los países escandinavos.

Flexibilizar el despido podría facilitar la desaparición del paro, pues, a la larga, las empresas serán más competitivas, lo que redundará en el bienestar laboral. Además, las ventajas para las finanzas públicas también serán evidentes.

Tirole certifica que los economistas condenan casi unánimemente el sofisma de la cantidad fija de empleo, un concepto según el cual el número total de empleos en una economía es fijo y, por tanto, hay que repartirlo equitativamente. Atribuye la autoría de esta idea a Thomas Malthus.

Los países más avanzados se enfrentan a un triple desafío: que las políticas sociales no sigan engordando el desequilibrio de las finanzas públicas; la inmigración y su impacto en el mercado laboral; la revolución digital, el emprendimiento y el

autoempleo, dado que la legislación laboral se centra en exclusiva en el trabajo por cuenta ajena.

### Europa en la encrucijada

La construcción de Europa nos ha llevado de las esperanzas a las dudas. El mismo euro ejemplifica esta situación, a pesar de que, desde el principio, era evidente que no se reunían las condiciones necesarias para contar con una unión monetaria.

Un aspecto clave es la competitividad, que dista mucho de ser homogénea en todos los países de la Unión Europea. Esto origina desequilibrios que conducen al empobrecimiento de unos países a costa del beneficio de otros. La moneda única se convierte en un problema: si cada Estado dispusiera de su divisa, el marco alemán se habría revalorizado y el franco, la lira, la peseta o el dracma habrían perdido parte de su valor, factores que habrían coadyuvado a alcanzar un nuevo equilibrio.

La actual situación de desequilibrio se ha tratado de solventar con la devaluación fiscal y, particularmente, con la devaluación interna.

Un problema añadido ha sido el de la sostenibilidad de la deuda nacional, aunque lo que puede ser soportable en un país quizás no lo sea en otro. La sostenibilidad de la deuda depende de múltiples factores: el índice de crecimiento, si los títulos de deuda están en manos de inversores nacionales o extranjeros, el tipo de interés de la deuda, la capacidad recaudatoria y la existencia de margen para la subida de impuestos, la solidaridad entre países...

En cualquier caso, la medición de la deuda pública representa en sí misma un problema, pues numerosas partidas quedan “fuera de balance”, como ocurre con los pagos relacionados con las pensiones. Todos los gobiernos gastan mucha energía en ocultar la deuda pública bajo compromisos contingentes. La deuda soberana contraída por los Estados y la deuda privada contraída por los bancos deberían considerarse como un todo, merced al mutuo apoyo que se prestan en momentos de tensión.

Lo que es evidente es que los criterios del Tratado de Maastricht no han sido suficientes, como tampoco lo ha sido el principio de “no corresponsabilidad financiera”.

¿Qué opciones tiene Europa? La unión bancaria, que bien ejecutada lo cambiaría todo, es un embrión del federalismo. No obstante, no se puede retener soberanía y exigir una mayor compartición de los riesgos. A los países más estables no les interesa aportar más seguridad a los países con más riesgo. Un primer paso para una mayor solidaridad se dará cuando los ciudadanos se consideren a sí mismos como cercanos desde los puntos de vista cultural, lingüístico, religioso o racial, lo que obligará a los representantes políticos a modular sus decisiones. Si los europeos deseamos vivir bajo un mismo cielo, debemos aceptar la idea de perder un poco más de

soberanía, y, para lograrlo, debemos rehabilitar el ideal europeo y permanecer unidos en torno a él, lo que no es tarea fácil.

### ¿Para qué sirven las finanzas?

En este capítulo se desarrolla la visión de Tirole sobre las finanzas, en general, antes de adentrarse, en el siguiente, en el análisis de la crisis principiada en 2008.

Como otros recientes Premios Nobel de Economía (pensamos en Robert J. Shiller, por ejemplo), el profesor Tirole también subraya la necesidad de las finanzas para la organización de la sociedad. Las entidades financieras actúan, sobre todo, como intermediarios entre los agentes económicos excedentarios y los deficitarios.

La actividad financiera —la bancaria, en especial— es arriesgada, pues los intermediarios toman prestado a corto plazo y prestan a largo.

Últimamente, las entidades han comenzado a ofrecer derivados, los cuales pueden ser útiles para la sociedad, pues permiten neutralizar los efectos negativos de determinados acontecimientos. Sin embargo, es evidente que los derivados y las titulizaciones han estado en el ojo del huracán al estallar la crisis financiera, primordialmente por una asimetría de información y por las externalidades.

Ningún instrumento financiero es criticable en sí mismo, siempre que: a) las partes que lo utilicen comprendan bien el riesgo; y b) no se utilice para hacer pagar el riesgo a un tercero que desconoce a qué le expone la transacción financiera correspondiente.

Todos somos, hay que admitirlo, cada uno a su modo, especuladores. Esta especulación no merece un juicio negativo. Pero también existe una mala especulación, vinculada a la mera búsqueda de rentabilidad o a comportamientos claramente fraudulentos.

La idea de la eficiencia de los mercados es, en parte, cierta: una mala noticia sobre una empresa cotizada provoca la bajada del valor de la acción, a no ser que la noticia hubiera estado totalmente prevista y, por tanto, incorporada en el precio del activo. No obstante, es manifiesto que puede ocurrir que el precio de un activo financiero no se equipare a su valor.

El objeto de la regulación financiera es evitar comportamientos nocivos en los mercados financieros, protegiendo a los inversores de las manipulaciones y las estafas. La regulación prudencial, más en concreto, afecta a la intermediación financiera, y su objetivo principal es proteger el interés de los clientes poco informados, además de tratar de neutralizar el llamado riesgo sistémico.

### La crisis financiera de 2008

En este capítulo Tirole ofrece su visión de la crisis, su origen y sus efectos. La crisis de 2008 ha demostrado que, ante unas mutuas exposiciones entre el sector regulado y el no regulado, una regulación laxa puede llevar a las autoridades a salvar a entidades que están fuera de la esfera regulada, por lo que este sector no regulado tiene acceso al dinero del contribuyente y a la liquidez de los bancos centrales sin tener que someterse a la disciplina de la supervisión prudencial.

Sobre los economistas estima que su capacidad para anticipar o minorar los efectos negativos de la crisis fue reducida. Los mejores fueron contratados por las empresas concernidas, como se muestra en el documental “Inside job”, y, por ende, se encontraron involucrados en un claro conflicto de intereses.

Para la difusión de los conocimientos científicos a la ciudadanía, debe ser bienvenida la experiencia de expertos de alto nivel en economía aplicada que no abracen la carrera universitaria, así como los trabajos de investigación y las conferencias organizadas con los actores del sector, reguladores, bancos centrales e instituciones financieras.

### Política de la competencia y política industrial

La competencia no es un fin en sí misma, sino un instrumento al servicio de la sociedad. Su beneficio más evidente es la bajada de los precios para el consumidor, además de que empuja a las empresas a producir de modo más eficaz y a innovar.

Sin embargo, para Tirole, la competencia no siempre es buena, pues puede, a veces, duplicar los costes, como ocurriría, por ejemplo, si hubiera varias redes de suministro eléctrico o de transporte.

La solución consistiría, en estos casos, en admitir la existencia de un monopolio y en regularlo para limitar los precios y obligar a dar acceso a los operadores de la competencia, separando adecuadamente el servicio de la infraestructura para permitir una competencia justa.

La política industrial ha coadyuvado al progreso de ciertos sectores, particularmente tras el fin de la Segunda Guerra Mundial. En la actualidad, los centros de desarrollo más innovadores y punteros (“clústeres”), surgen en el ámbito privado de modo espontáneo.

### Cuando lo digital modifica la cadena de valor

Tirole reflexiona sobre la digitalización y la economía colaborativa, que facilita el acceso a los servicios y bienes, y la bajada de los precios. En esta nueva etapa los costes de transacción más pertinentes son los relacionados con la lectura de las ofertas y la selección de socios, y los costes de identificación. Otro papel clave lo desempeña la confianza en la

---

imparcialidad y en las recomendaciones para adquirir bienes o disfrutar servicios.

Un aspecto que preocupa al Nobel de Economía es el de la interoperabilidad entre las plataformas. En algunos ámbitos, como el de las telecomunicaciones, la cooperación está regulada. Sin embargo, hay plataformas que, deliberadamente, optan por no ser compatibles, citando los ejemplos de Visa y Mastercard o de Windows y Linux. Esto obliga a los usuarios a elegir entre varias plataformas o a estar presentes en todas ellas, lo que es antieconómico.

### **Economía digital: los desafíos para la sociedad**

Es habitual que, al acceder a la red, las distintas páginas “web” nos obliguen a aceptar determinadas condiciones contractuales de uso, que Tirole califica como “contratos incompletos”, pues no podemos conocer con exactitud el riesgo al que nos exponemos. No se puede esperar de los usuarios que lean y acepten unos documentos complejos cada vez que se conectan a la red.

La protección del consumidor es tan importante aquí como en el comercio clásico, pues el Derecho debe proteger al ciudadano de las cláusulas que otorgan unos derechos desproporcionados al vendedor u oferente de servicios “on line”.

Un aspecto esencialmente sensible es el de la protección de los datos, especialmente en el sector de los seguros. En Francia, por ejemplo, la mitad de los gastos de sanidad procede de la atención dispensada únicamente al 5% de los asegurados. Se suele decir que “la información mata el seguro”, por lo que la mayoría de los sistemas sanitarios del mundo, ya sean públicos o privados, prohíben la selección de riesgos, al menos para el seguro básico. Al igual que ocurre en el sector financiero, podría ser que los competidores futuros de compañías aseguradoras como AXA, Allianz, Generali o Nippon Life sean Google, Facebook o Amazon.

La polémica que rodea a algunos nuevos proveedores, como Uber, en el sector de transportes, nos confirma, como ya ha ocurrido en otras épocas, que cualquier cambio tecnológico choca con las empresas ya establecidas, que no ven con buenos ojos la llegada de los nuevos competidores. Según Tirole, defender los intereses adquiridos no es una buena guía de la política pública. En el caso concreto de los taxis, afirma que los poderes públicos han cometido un grave error al otorgar a los particulares licencias de taxi gratuitas y después cerrar sus ojos ante la reventa, a pesar de que, por ser autorizaciones administrativas, no se pueden ceder.

Si se pretende crear empleos de calidad se necesitará una cultura y un contexto empresarial adecuados, así como universidades que puedan competir mundialmente.

No cree que el trabajo por cuenta ajena vaya a desaparecer, aunque los trabajadores serán cada vez

más independientes. Predice que lo laboral pasará de una cultura del control por la presencia a una cultura del control por los resultados, como ocurre con los asalariados ejecutivos, cuya asistencia es, además de secundaria, difícil de vigilar.

En la economía moderna, los empleados muy cualificados e innovadores seguirán llevándose la mayor parte de las ganancias. Los países que sepan atraer a estos mejores actores de la economía digital podrán entrar en la cadena de valor de todos los sectores y se apropiarán de inmensas riquezas, mientras que los demás se quedarán solo con las migajas.

Las personas que mejor se adaptarán al mundo nuevo serán las que hayan adquirido un conocimiento abstracto, mientras que las que estén en posesión de conocimientos sencillos que les capacitan para realizar tareas rutinarias tendrán muchas posibilidades de ser sustituidas por ordenadores.

Todo esto tendrá consecuencias para el sistema educativo, pues se correrá el riesgo de que la desigualdad vinculada al medio familiar y a la calidad de la educación aumente más todavía.

Sin embargo, como todos necesitamos vínculos sociales y tener un empleo es una forma de crear un tejido social, es posible que haya personas dispuestas a aceptar una retribución escasa a cambio de ese vínculo.

### **Innovación y propiedad intelectual**

La propiedad intelectual (e industrial) origina controversias. El conocimiento generado será por lo habitual un bien público, que, una vez creado, puede ser utilizado por todo el mundo sin ningún tipo de exclusividad y a un coste prácticamente nulo. Por lo tanto, nos hallamos, de nuevo, ante el problema del “free-rider”. Si esta situación se extendiera nadie investigaría y todos esperarían a que otros hicieran el gasto en I+D. Por lo tanto, la propiedad intelectual es un mal necesario si se quiere estimular la I+D o la creación artística, pues procura un ingreso a su poseedor.

Tirole alude a los consorcios de patentes como ejemplo de “cooperación”, que es una combinación de “cooperación” y “competición”. Los propietarios de patentes se ponen de acuerdo para que cada uno modere sus “royalties” a fin de permitir que se desarrolle la demanda, aunque, a la contraria, también es posible que se produzca un aumento de los precios. Por tanto, hay consorcios buenos (los que generan la bajada de los precios) y los hay malos (los que provocan que los precios suban).

La innovación no está reservada a las élites instruidas. Algunos inventores del siglo XIX eran de origen modesto: Edison, Stephenson, Singer, Michelin... Algo similar ocurre con algunas de las grandes compañías tecnológicas, que también han tenido un origen relativamente humilde.

---

## La regulación sectorial

El Estado productor ha pasado a ser un Estado regulador, que se centra en su papel de “juez” y árbitro como autoridad supervisora y de la competencia.

La apertura a la competencia provoca que emerja necesariamente el tratamiento que se debe dar, en la nueva situación, al operador histórico del sector de que se trate (transportes, telefonía, servicios financieros, etcétera). Se debe procurar, en general, que la empresa que facilita el acceso al mercado esté incentivada para continuar invirtiendo en la red correspondiente y para garantizar su mantenimiento.

Los consumidores con dinero subvencionan a los consumidores de escasos recursos. Unos compensan, pagando un precio superior a su coste, la diferencia entre el coste y el precio (inferior al coste) que pagan los consumidores de escasos recursos o que viven en zonas a las que cuesta más dar servicio.

Nos encontramos ante subvenciones cruzadas entre servicios o grupos de consumidores. En un medio competitivo, el mecanismo de financiación mediante subvenciones cruzadas favorece el “precio diferenciado” y deja de ser viable. Tirole cita a Atkinson y Stiglitz, que juzgan que, para evitar el paternalismo, es preferible redistribuir la renta mediante la fiscalidad directa que utilizar la fiscalidad indirecta o, lo que es parecido, las “subvenciones cruzadas”.









# Los Planes de Estudio y las trayectorias curriculares de los estudios de Economía y Empresa. Referencia a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga

José Juan Benítez Rochel y Eugenio José Luque Domínguez

**Resumen:** Aunque los estudios de Economía y Empresa en España tienen una tradición que se remonta al siglo XVIII\*, este trabajo se ocupa, básicamente, de la evolución que han experimentado los planes de estudios desde que, con carácter oficial, se incorporan al ámbito universitario, en 1944, con la creación de la primera Facultad en la Universidad Complutense de Madrid. En Málaga se iniciaron en 1965, detrás de Madrid, Barcelona y Bilbao. En las líneas que continúan analizamos los distintos planes de estudios, sus denominaciones y el tránsito de las licenciaturas a los actuales grados, desde el primero, en 1944, hasta el último en 2007, pasando por las reformas de 1953, 1973 y 1983, respectivamente. En todos ellos nos referiremos a cómo se conformaron en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga.

**Palabras clave:** Planes de estudios; docencia; universidad; EEES.

**Códigos JEL:** A22.

## Primer Plan: Licenciatura en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales

La configuración de los planes de estudios en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Málaga ha sido, lógicamente, el resultado de influencias históricas que explican la actual demarcación de las disciplinas y la denominación de las distintas asignaturas. En este sentido, la sistematización de los estudios universitarios de Economía y de Empresa en España se gestó en los años cuarenta. Fue entonces cuando se creó la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas en la Universidad Complutense de Madrid. En el Decreto de 7 de Julio de 1944 sobre ordenación de sus estudios se puede leer lo siguiente: “La institución académica que se crea precisa coordinar la fundamental unidad de las materias que abarca con su específica diferencia. A este efecto, se configura una sola Facultad dividida en dos secciones. Porque si la Política pertenece netamente al orden del espíritu, la Economía, en cambio, aunque tiene su principio en este mismo orden y busca su inspiración en aquella, posee un sistema de técnicas y regularidades que la sitúan también en el terreno de los hechos, susceptible de precisión matemática”. Y continuaba: “El plan de la Sección de Economía se articula, por tanto, en torno al estudio de la Teoría Económica, la cual dará carácter científico a cuantos conocimientos en ella se cursen. Las enseñanzas son cíclicas y en ellas aparecen debidamente recogidas las principales direcciones que pueden recibir los estudios económicos: la teoría, la política, la jurídica y la matemática”.

Nos encontramos, por tanto, que, además de la estrecha vinculación que se estableció entre la Política y la Economía, se reconocía el papel determinante que debía desempeñar la teoría económica, al otorgar el “carácter científico” a los

estudios, a la vez que se mencionaba explícitamente los campos jurídico y matemático<sup>1</sup>.

Por su parte, el ámbito de la empresa tenía un papel secundario<sup>2</sup>. En el plan de estudios de 1944 sólo había una asignatura obligatoria sobre *Teoría de la Contabilidad*, y dos optativas (*Economía de la Empresa* y *Examen de Balances*). Unos años después esas tres asignaturas se fundieron en una sola con el título de *Economía de la Empresa y Contabilidad*.

Posteriormente, por la Ley de 17 de Julio de 1953 sobre Ordenación de las Enseñanzas Económicas y Comerciales, la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas pasa a denominarse Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales con dos secciones: la sección de Políticas y la Sección de Económicas y Comerciales. En el artículo 23 de la mencionada ley se especificaba que aquellos que cursaran la especialidad de seguros, recibirían, además del título de licenciado, el de actuario, que era el único que habilitaba para el ejercicio de la profesión.

El plan de estudios que se creó en 1953 estableció tres especialidades: Economía General, Economía de la Empresa y Seguros. Los primeros cuatro cursos eran comunes y el último estaba dedicado a la especialidad. Las que, en su origen, se impartieron en la Facultad de Málaga fueron la de Economía General y la de Economía de la Empresa. Es decir, el primer plan de estudios que se impartió en la Facultad fue el de 1953 y permitía a los que lo cursaron alcanzar el título de Licenciado en Ciencias Políticas,

\* ANECA (2005): *Libro Blanco de título de Grado en Economía y en Empresa*, cap. 4  
[https://www.uma.es/publicadores/wccee/wwwuma/Libro\\_Blanco\\_Economia\\_Empresa.pdf](https://www.uma.es/publicadores/wccee/wwwuma/Libro_Blanco_Economia_Empresa.pdf)

<sup>1</sup> Terceiro, J.B. (1976): *Estructura Económica*, Ediciones Pirámide, Madrid, p. 25

<sup>2</sup> Suárez, A. (2001): “Implantación y desarrollo de los estudios de Economía de la Empresa en la universidad española”, *Cuadernos de Gestión*, 1, pp. 143-149.

Económicas y Comerciales. Además, tal como se ha mencionado, incluía dos especialidades: de Economía General y de Economía de la Empresa.

Hasta cierto punto resulta llamativo que, en el primer plan de estudios que estuvo vigente en la Facultad, se incluyeran las asignaturas *Enseñanza Religiosa, Formación Política y Educación Física*. No obstante, el contexto político de la época explica esta peculiaridad. De hecho, el Decreto de 1953 que regulaba los planes de estudios de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales, también lo hacía con los de la Facultad de Filosofía y Letras, Ciencias, Derecho, Medicina y Veterinaria. Tal como se disponía en el artículo 1 del mencionado Decreto se habrían de cursar las asignaturas citadas “a partir del segundo curso de estudios, con arreglo a las disposiciones especiales vigentes”. No obstante, lo cierto es que todas ellas tuvieron, al menos en Málaga, un tratamiento marginal. Lo mismo ocurrió con la asignatura *Idioma*, que, en teoría, suponía impartir clases de francés, aunque, en la práctica, consistía en un examen testimonial.

Desde el punto de vista actual, también puede sorprender que se incluyera *Fundamentos de Filosofía* en el primer curso. Esta asignatura, como otras, aparecía, tanto en la Sección de Ciencias Políticas como en la Sección de Ciencias Económicas y Comerciales, y, de alguna manera, reflejaba las raíces comunes que tenían los estudios de Política y de Economía. En este contexto, cabría citar también la asignatura *Sociología y Metodología y Sistemática de las Ciencias Sociales*, aunque, en este caso, tal como constataremos más adelante, tuvo un recorrido e influencia mucho mayor.

También es destacable el peso que tenían las materias relativas al Derecho. Se incluía *Derecho Civil, Derecho Mercantil, Derecho del Trabajo e Instituciones de Política Social, y Derecho Administrativo*, además de *Teoría del Estado y Organización Política y Administrativa*. En este caso, no se trataba de asignaturas marginales, sino que, en su conjunto, absorbían un porcentaje importante de la carga lectiva.

No obstante, el cuerpo de conocimiento económico básico se estructuraba en torno a una serie de materias básicas a las que se les añadía una serie de materias instrumentales. En concreto, siguiendo la tradición de algunos países europeos, entre ellos Alemania, se configuró una división de la Economía en Teoría, Estructura, Hacienda, Política e Historia a la que se añadían como instrumentos las Matemáticas, la Estadística y la Econometría. En los países anglosajones, en cambio, la organización docente era distinta y las áreas de estudio se acotaban en especialidades como Desarrollo Económico, Economía Monetaria, Economía Laboral, Economía Industrial, etc.

Es decir, a nivel internacional se simultanearon los llamados “cortes horizontales” (Teoría, Estructura, Política, etc.) con los “cortes verticales” al estilo

anglosajón. Esta situación favoreció que, dado el liderazgo anglosajón en Economía, se utilizaran, frecuentemente, en los sistemas de “cortes horizontales” textos y manuales diseñados para sistemas de “cortes verticales”, con lo cual se dificultaba la compatibilización de algunas asignaturas. Esto ayuda a explicar los denominados “solapamientos”, es decir, temas que eran explicados reiterativamente en diferentes asignaturas.

En cuanto al ámbito de la Empresa, el primer plan de estudios vigente en la Facultad le otorgaba un papel relativamente modesto, aunque los estudios de comercio ya tenían una larga tradición que fue avalada con la creación de las denominadas Escuelas Universitarias de Estudios Empresariales<sup>3</sup>. Se limitaba a una asignatura en tercer curso (*Teoría de la Contabilidad*), otra en cuarto (*Economía de la Empresa -Organización administrativa, técnica y comercial-*), y una denominada especialidad de *Economía de la Empresa* que se distinguía de la de *Economía General*. En la especialidad de Economía General se incluía la asignatura *Economía de la Empresa (Contabilidad y Financiación)* y en la de Economía de la Empresa, además de algunas que podrían considerarse fuera del estricto ámbito de la Empresa (*Política Económica III y Sistema Fiscal Español y Comparado*), las siguientes: *Contabilidad de la Empresa y Estadística de Costes; Verificador de Contabilidades y Análisis y Consolidación de Balances; Política Económica de la Empresa; y Matemática de las Operaciones Financieras*.

### La Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales

En 1971, la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales de la Universidad Complutense de Madrid se desdobló en dos Facultades: de Ciencias Políticas y de Ciencias Económicas y Comerciales. Tras crearse la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (con la sección de Empresariales únicamente) de Sevilla, la de Málaga, igual que las del resto de España, pasó a denominarse Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Además, con el paso del tiempo se acentuaron las diferencias entre los estudios de Economía y de Empresa.

En efecto, la Resolución de la Dirección General de Universidades e Investigación de 17 de Julio de 1973 (BOE núm. 192 de 11 de agosto) marcaba las directrices de los planes de estudios de las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales, diferenciando claramente las enseñanzas de Ciencias Económicas de las de Ciencias Empresariales. Es interesante señalar que, en dicha Resolución dentro del primer ciclo de las enseñanzas de Ciencias Económicas, se distinguieron las siguientes áreas:

<sup>3</sup> Infante Díaz, J. (2012): “La Ley General de Educación (1970) y la integración de los estudios de comercio en la universidad española: del verde mar al naranja”, *Cuadernos del Instituto Antonio de Nebrija*, 15/1, pp. 11-41.

- Economía Positiva: *Teoría Económica (Introducción, Microeconomía y Macroeconomía)*.

- Economía Descriptiva: *Estructura e Instituciones Económicas (Mundial y de España); Historia Económica (Mundial y de España)*.

- Economía Normativa: *Política Económica (Introducción); Hacienda Pública*.

- Jurídica y Social: *Derecho Civil (Introducción y Derecho Patrimonial); Derecho Mercantil; Teoría del Estado y de los Sistemas Políticos Contemporáneos; Sistemas Fiscales; Sociología General*.

Además, dentro del primer ciclo de las enseñanzas de Ciencias Económicas, se agrupaba dentro de "Otras asignaturas" a la *Contabilidad General; Introducción a la Economía de la Empresa; Matemáticas para Economistas; y a la Estadística Económica (Introducción y Estadística Económica)*. Para el segundo ciclo se menciona a un conjunto de asignaturas sin establecer ninguna agrupación.

Asimismo, cuando se detallan las materias de las Enseñanzas de Ciencias Empresariales, no se establece ninguna agrupación, aunque se advierte lo siguiente: "En las Escuelas Universitarias de Estudios Empresariales las enseñanzas básicas que se impartan deberán ser de idéntica denominación y contenido que las del Primer ciclo de Enseñanzas Empresariales, si bien en las mismas deberán impartirse además otras materias de profesionalización".

De acuerdo con lo anterior puede afirmarse que las directrices de 1973 consolidaron, respecto a los estudios de Economía, lo que hemos denominado "cortes horizontales" (Teoría, Estructura, Historia, Política y Hacienda), la importancia del área jurídica y social, y el carácter instrumental de algunas asignaturas (Matemáticas, Estadística y Econometría). Respecto a las Enseñanzas Empresariales se advierte una ganancia de autonomía, diferenciándose claramente de las Enseñanzas de Economía, y una vinculación con los estudios que se impartían en las Escuelas Universitarias de Estudios Empresariales.

Por otro lado, las mencionadas directrices permitían a las universidades el establecimiento de especialidades. Sobre esa base, se aprobaron los planes de estudios para el primer ciclo de Ciencias Económicas (BOE de 26 de noviembre de 1973) y de Ciencias Empresariales (BOE de 26 de octubre de 1974) en Málaga. Más tarde, el 30 de junio de 1977, se publicó en el BOE el Plan de Estudios para el segundo ciclo de ambas secciones. De esta forma, se configuró un Plan de Estudios con un primer curso que, aunque establecía ligeras diferencias en la denominación de algunas asignaturas, era, de hecho, común. Los cuatro restantes estaban diferenciados para ambas secciones, aunque, también en la práctica, había algunas asignaturas comunes. En la Sección de

Económicas se contemplaban dos especialidades (en Economía Pública y en Economía Regional) y otras dos en la Sección de Empresariales (en Dirección y Gestión y en Dirección Comercial). La especialización se concretaba en asignaturas específicas para el cuarto y el quinto curso.

Otro hecho novedoso de los planes de 1973-1977 fueron las optativas. Los alumnos debían cursar dos asignaturas optativas anuales o el doble si eran cuatrimestrales con lo que se abría la posibilidad para el acceso a toda la oferta docente que se impartía en la Facultad, con independencia de la Sección o Especialidad que se estuviera cursando.

### **Los Planes Surgidos a Raíz de la Ley de Reforma Universitaria (LRU) de 1983**

La diferenciación de los estudios de Economía y los de Empresa se consolidó con los cambios impulsados por la Ley de Reforma Universitaria de 1983. Las secciones de Ciencias Económicas y de Ciencias Empresariales cambiaron su denominación por las de Licenciatura en Economía (LE) y Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas (LADE) con planes de estudios diferenciados. El 21 de octubre de 1994 se publicó el plan de estudios para ambas licenciaturas que contenía sustanciales diferencias respecto a los que, hasta entonces, habían estado vigentes.

De entrada, se establece el sistema de créditos. Cada crédito se correspondería con 10 horas lectivas. En cualquier caso, la carga lectiva global no podría ser inferior a 300 créditos.

Por otro lado, aunque las directrices establecían que los planes de estudios que aprobaran las Universidades deberían articularse como enseñanzas de primero y segundo ciclos, con una duración total entre cuatro y cinco años, y una duración por ciclo de, al menos, dos años, se optó en la práctica por reducir las licenciaturas a cuatro años lo que obligaba a prescindir de algunas asignaturas. En este contexto, los Reales Decretos 1425/1990 y 1421/1990 habían establecido las directrices generales para ambas licenciaturas. Previamente, el Real Decreto 1497/1987 (BOE núm. 298 de 20 de diciembre) había señalado las directrices generales comunes de los planes de estudio de los títulos universitarios de carácter oficial en todo el territorio nacional. En él se distinguían tres tipos de materias:

a) Troncales. Se correspondían con los contenidos mínimos que habrían de tener los planes de estudios y que serían establecidos por directrices propias en cada caso.

b) No troncales. Estas materias, ya sea con carácter obligatorio u optativo, serían establecidas discrecionalmente por cada universidad.

c) Libre configuración. Se reservó una serie de créditos para permitir al alumno la libre elección o configuración de su propio currículo.

## - **Licenciatura en Economía**

Una comparación de las directrices de 1973 y 1990, respecto a las materias troncales permite extraer cierta información interesante. Respecto a la licenciatura de Economía se modifica la tradicional denominación de los campos académicos (Teoría, Estructura, Hacienda y Política). Así, desaparece la palabra “Teoría” a favor de la *Macro* y *Microeconomía*; la Estructura se transforma en *Economía Española y Mundial*; la Hacienda en *Economía del Sector Público*; y la Política Económica se diluye en la materia *Economía Aplicada*. Por su parte, las materias instrumentales (Matemáticas, Estadística y Econometría) junto con la Historia, la Contabilidad y el Derecho mantienen denominaciones similares. Este hecho, quizás, podría interpretarse como un intento del legislador de relativizar el tradicional “corte transversal” de la Economía. No obstante, la inercia de los planes vigentes determinó, también en el caso de Málaga, que, en buena medida, se utilizara las materias no troncales para mantener la tradicional denominación de las asignaturas.

Por otro lado, siguiendo con las materias troncales de la Licenciatura de Economía destaca en las Directrices de 1990 el peso del análisis económico (*Macroeconomía* y *Microeconomía*) con 42 créditos, y el de las materias instrumentales (*Matemáticas, Estadística y Econometría*) con 33 créditos. Estos datos reflejaban la tendencia a la formalización que tenían ya los estudios de Economía a nivel universitario. En esta línea es bastante significativo que desaparecieran en las directrices de 1990, respecto a las de 1973, las materias relativas a *Historia de las Doctrinas Económicas, Sistema Financiero Español, Sociología General, y Teoría del Estado*.

Ahora bien, tal como se ha señalado, en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga, se decidió utilizar el margen de maniobra que permitían las materias no troncales para mantener las denominaciones y la estructura del plan anterior. En este sentido, aunque se sustituyen las Teorías Económicas por *Macroeconomías* y *Microeconomías*, se sigue manteniendo asignaturas con las denominaciones de Estructura, Hacienda, Política e Historia. Así mismo, se incluye el *Sistema Financiero* y la *Economía y Política de la Unión Europea*. Además, se refuerza los contenidos de la empresa que marcaban las directrices con asignaturas obligatorias (*Contabilidad Financiera, Dirección Comercial*) y optativas (*Contabilidad Pública y Economía de los Recursos Humanos*).

## - **Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas**

Respecto a la troncalidad de la Licenciatura en Empresa, en las Directrices de 1990 consolidaba, respecto a las de 1973, la importancia de 4 bloques de materias: las de Contabilidad (*Contabilidad Financiera y Analítica, y Contabilidad General y*

*Analítica*) con 21 créditos; las de Economía de la Empresa (*Economía de la Empresa, Dirección Financiera, Dirección Comercial, Dirección Estratégica y Política de la Empresa*) con 39 créditos; las instrumentales (*Estadística e Introducción a la Econometría, Econometría y Matemáticas*) con 33 créditos; y la de Macro y Microeconomía con 24 créditos. Se mantiene como troncal una materia de *Derecho de la Empresa*, con 6 créditos, aparece la *Economía Española y Mundial* con 12 créditos, y desaparecen respecto a 1973 las materias *Análisis de Sistemas Empresariales, Historia Económica, Régimen Fiscal de la Empresa, Relaciones Laborales de la Empresa, Sociología de la Empresa y Sociología Industrial*.

No obstante, de forma análoga a lo que había ocurrido con la Licenciatura de Economía, se utilizaron las materias obligatorias y optativas para respetar, de alguna manera, la distribución de los contenidos del plan anterior. Así, se incluyen como obligatorias asignaturas como la *Historia Económica Mundial y de España*; y la Política Económica con dos asignaturas (*Introducción a la Política Económica y Política Económica*). También se da carácter obligatorio a otras asignaturas para reforzar la troncalidad que establecían las directrices. En este caso, resulta llamativo que se mantuviera la denominación *Teoría Económica*, en algunas asignaturas de segundo y tercero, en la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas cuando se había desaparecido tal denominación en la Licenciatura de Economía. Este hecho puede explicarse, en parte, por la diferente adscripción que tuvieron esas asignaturas entre los Departamentos de la Facultad. Unas fueron asignadas al Departamento de Teoría Económica y otras al de Estructura Económica.

## **Los Grados**

La declaración conjunta de los Ministros Europeos de Educación firmada en Bolonia en 1999 supuso un impulso decisivo a la construcción del Espacio Europeo de la Educación Superior. Básicamente, consistía en la adaptación del sistema docente universitario a dos ciclos fundamentales de enseñanza (grado y postgrado) y en el establecimiento de un sistema de créditos común, denominado ECTS (*European Credit Transfer and Accumulation System*) con objeto de facilitar la movilidad de los estudiantes. En España el Real Decreto 1993/2007 se encargó de establecer la nueva ordenación de las enseñanzas universitarias que exigía la Declaración de Bolonia. En concreto, se estructuró las enseñanzas en tres ciclos: grado, máster y doctorado; lo que supuso, de hecho, la desaparición de las denominadas Licenciaturas. Así mismo, se adoptó el crédito europeo como “unidad de medida que refleja los resultados del aprendizaje y volumen de trabajo realizado por el estudiante para alcanzar los objetivos establecidos en el plan de estudios”. En este caso, implicaba el abandono del crédito como medida de las horas de docencia a favor del crédito como medida del trabajo que debe realizar el alumno (en la

práctica cada crédito europeo se equiparó a 25 horas de trabajo del estudiante). Cada curso académico equivaldría a 60 créditos ECTS.

A nivel más concreto, el mencionado Real Decreto estableció los siguientes tipos de materias: formación básica; obligatorias; optativas; prácticas externas; y trabajo fin de grado que debería realizarse en la fase final del plan de estudios y que estaría orientado a la evaluación de competencias asociadas al título.

Los planes de estudios exigían, además, la elaboración de unas memorias que debían ser acreditadas por unas agencias de evaluación. En el caso de Andalucía se constituyeron distintas comisiones que aprobaron directrices comunes para la elaboración de los planes de estudios.

El proceso fue relativamente complejo y culminó con la aprobación de tres titulaciones de grado en la Facultad: Grado en Economía, Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Finanzas y Contabilidad. Las dos primeras suponían, lógicamente, transformaciones de las Licenciaturas en Economía y en Administración y Dirección de Empresas que ya existían, mientras que la de Finanzas y Contabilidad era de nueva implantación.

A todas las asignaturas se le asignó el mismo número de créditos ECTS, 6, de manera que, cada curso académico estaba compuesto por 10 asignaturas. Lógicamente, es necesaria la superación de 240 créditos ECTS, cuatro cursos académicos, para obtener el Grado.

La materia de formación básica estaba integrada por las siguientes asignaturas que tienen la misma denominación en los tres grados que se implantaron: *Contabilidad I, Fundamentos de Administración de Empresas, Fundamentos de Marketing, Introducción a la Economía, Microeconomía, Matemáticas para la Economía y la Empresa, Matemáticas de las Operaciones Financieras, Historia Económica, Estadística*. Además, se incluyó como formación básica, *Nociones de Derecho Patrimonial* en el Grado de Economía, *Introducción al Derecho Mercantil aplicado a la Empresa* en el Grado en Administración y Dirección de Empresas, e *Introducción al Derecho Mercantil aplicado a las Finanzas y Contabilidad* en el Grado de Finanzas y Contabilidad.

La propia lógica académica provocó que el peso de las distintas materias y asignaturas fuera diferente en cada grado. En el grado en Economía predominan las asignaturas propias del análisis económico, en el grado de Administración y Dirección de Empresas las relativas a la economía de la empresa, y en el Grado en Finanzas y Contabilidad, como su propio título indica, las de finanzas y contabilidad. En cualquier caso, como había ocurrido con anterioridad, se utilizaron el margen de maniobra que permitían las materias obligatorias y optativas para seguir manteniendo, en alguna medida, los contenidos de los planes anteriores.

No obstante, si comparamos la situación actual con la que existía en la Facultad hace 50 años encontramos, al menos, tres hechos destacables. El primero es que aún se reconoce aquel primer “corte transversal” que se dio a la Economía. Es cierto que ya no existe ninguna asignatura bajo la denominación de Teoría Económica, pero siguen existiendo las que utilizan las palabras Estructura, Hacienda, Política e Historia en sus denominaciones.

El segundo hecho está relacionado con la importancia que han ido adquiriendo la formalización de los estudios en contra de la visión, quizás más humanista, que tuvo en sus orígenes. En efecto, la tendencia dominante, que está incorporando cada vez más, las matemáticas, la estadística y la econometría a la metodología empleada por los economistas, no sólo ha provocado que ese tipo de materias instrumentales sean muy relevantes en todas las titulaciones, sino que en el resto, especialmente las relativas al análisis económico, se utilice con más intensidad el lenguaje formal y, paralelamente, haya perdido protagonismo los contenidos relacionados con el área social y jurídica. Aunque, en este punto, habría que poner de manifiesto la capacidad formativa que todavía se le concede a la Historia Económica.

El tercer hecho que queremos destacar se refiere al destacado papel que ha llegado a tener los estudios en el ámbito de la empresa. Si en el primer plan las materias de contabilidad y empresa eran, tal como hemos señalado, marginales, en la actualidad son los ejes sobre el que se han ofertado dos de los tres grados que, actualmente, tiene la Facultad. La fuerte demanda social de estos estudios justifica esta realidad.

### Referencias bibliográficas

ANECA (2005): *Libro Blanco de título de Grado en Economía y en Empresa*, cap. 4 [https://www.uma.es/publicadores/wcee/wwwuma/Libro\\_Blanco\\_Economia\\_Empresa.pdf](https://www.uma.es/publicadores/wcee/wwwuma/Libro_Blanco_Economia_Empresa.pdf)

INFANTE DÍAZ, J. (2012): “La Ley General de Educación (1970) y la integración de los estudios de comercio en la universidad española: del verde mar al naranja”, *Cuadernos del Instituto Antonio de Nebrija*, 15/1, pp. 11-41

SUÁREZ, A. (2001): “Implantación y desarrollo de los estudios de Economía de la Empresa en la universidad española”, *Cuadernos de Gestión*, 1, pp. 143-149.

TERCEIRO, J.B. (1976): *Estructura Económica*, Ediciones Pirámide, Madrid, p. 25

ZAMBRANA, J.F. (Dir.) (2015): *Una Facultad para Málaga*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.





# Introducción a la educación económica y financiera: un enfoque didáctico

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** El presente trabajo tiene como propósito ofrecer una ilustración práctica del desarrollo de una acción formativa de carácter introductorio al estudio de cuestiones económicas y financieras, con especial protagonismo de las presupuestarias y fiscales. Dicha acción formativa está diseñada como elemento integrante de un curso o seminario en esa línea y se considera un complemento al tratamiento previo de los aspectos básicos correspondientes a los ámbitos mencionados. Su finalidad esencial es propiciar un proceso de análisis, razonamiento y reflexión en torno a una serie de cuestiones o problemas específicos de relevancia en el panorama actual. El enfoque didáctico planteado se basa en las siguientes pautas: selección de contenidos temáticos, formulación secuencial de preguntas relacionadas en formato tipo test, valoración de las respuestas iniciales antes de la acción docente, contextualización, exposición de la información relevante para su consideración, y debate.

**Palabras clave:** Docencia Economía Pública, Panorama económico y financiero, Enfoque didáctico, Educación económica, financiera y fiscal.

**Códigos JEL:** A29; D83; I22; 22.

El presente trabajo tiene como propósito ofrecer una ilustración práctica del desarrollo de una acción formativa de carácter introductorio al estudio de cuestiones económicas y financieras, con especial protagonismo de las presupuestarias y fiscales. Dicha acción formativa está diseñada como elemento integrante de un curso o seminario en esa línea y se considera un complemento al tratamiento previo de los aspectos básicos correspondientes a los ámbitos mencionados<sup>1</sup>. Su finalidad esencial es propiciar un proceso de análisis, razonamiento y reflexión en torno a una serie de cuestiones o problemas específicos de relevancia en el panorama actual.

En este trabajo, inicialmente se exponen las premisas del enfoque metodológico empleado y, posteriormente, se muestran a grandes rasgos los contenidos utilizados como soporte de la acción formativa. Esta está pensada para alumnos de los primeros cursos de los Grados de Economía y de Administración y Dirección de Empresas, aunque se considera que también puede ser extensiva a profesionales de otras especialidades y a otros colectivos.

## Planteamiento metodológico

En línea con el enfoque seguido en nuestra práctica docente (Domínguez Martínez, 2006), la pretensión del planteamiento efectuado es tratar de inducir en el alumno un proceso de análisis, razonamiento y reflexión en torno a un conjunto de cuestiones o problemas específicos seleccionados. Asimismo se pretende promover una discusión razonada entre los participantes en la sesión formativa.

<sup>1</sup> De hecho, el material expuesto fue utilizado como eje de la última de las cuatro jornadas del "Curso de Economía y Finanzas para Periodistas" (Edufinet, UNED, octubre-noviembre de 2015). El mismo enfoque se ha seguido en otros cursos impartidos en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga en el marco de seminarios abiertos de educación financiera.

Dicha sesión se concibe como parte integrante de un programa vestibular en el que previamente se hayan abordado los fundamentos y las nociones básicas concernientes a los ámbitos económico, financiero, presupuestario y fiscal<sup>2</sup>.

Se parte de la premisa de que la importancia social de los conocimientos económicos, financieros, presupuestarios y fiscales es tal que justifica plenamente que el acceso a los mismos no quede circunscrito a quienes cursen estudios universitarios en tales especialidades. En nuestra opinión, deben estar al alcance de cualquier ciudadano y, asimismo, de los profesionales de otras disciplinas, todo ello, naturalmente, con las adaptaciones y adecuaciones que resulten pertinentes en cada caso.

Por lo que concierne al contenido de una acción formativa como la aquí presentada, procedería seleccionar una batería de temas y, posteriormente, las preguntas a plantear. Aquí se incluye una relación simplemente a efectos ilustrativos<sup>3</sup>.

Los objetivos didácticos contemplados son los siguientes:

- Estímulo del hábito de razonamiento para el tratamiento de cuestiones económicas y financieras.
- Aplicación de conocimientos teóricos al análisis de cuestiones concretas.
- Visualización de la interrelación de los ámbitos económico, financiero, fiscal y presupuestario.
- Utilización de herramientas conceptuales dentro de un enfoque transversal.

<sup>2</sup> Un curso de esta naturaleza es el de Edufinet (2015). Igualmente, los contenidos incluidos en Domínguez Martínez (2012) responden a esa finalidad.

<sup>3</sup> En Domínguez Martínez (2015) se recoge un abanico más amplio de cuestiones.

- Estudio de problemas relevantes dentro del panorama económico y financiero actual.

El enfoque propuesto para el desarrollo de la acción formativa se basa en la siguiente secuencia:

- Exposición inicial: presentación de la acción, finalidad, orientación, inventario temático y procedimiento a seguir.
- Desarrollo de la sesión (proceso recurrente para cada pregunta):
  - Formulación de la pregunta tipo test, mediante su proyección en pantalla. Para cada pregunta se plantean cuatro opciones distintas, de las que solo una es válida.
  - Elección de la respuesta por cada participante mediante el uso de un mando electrónico, siempre de forma anónima.
  - Visualización de los resultados de las elecciones efectuadas por el conjunto de los participantes mediante la representación gráfica de un histograma.
  - Explicación de conceptos relacionados directa o indirectamente con el objeto de la pregunta, con apoyo de esquemas o datos y la posibilidad de consultas o de discusiones.
  - Formulación nuevamente de la pregunta planteada a modo de recordatorio, de manera que cada participante tenga la oportunidad de recapacitar acerca de su respuesta inicial.
  - En caso de que se estime oportuno, cabría la posibilidad de repetir la cumplimentación de las respuestas.
  - Presentación de la respuesta correcta a la pregunta planteada.
  - Argumentación básica para su elección.
  - Discusión final y posibles aclaraciones y matizaciones.

### Contenidos de la acción formativa planteada: una ilustración

Con vistas a la plasmación de la acción formativa objeto de este trabajo se ha seleccionado previamente el siguiente conjunto de temas:

- El presupuesto familiar y los impuestos.
- El “output gap” y el déficit público estructural.
- Indicadores económico-financieros empresariales: Ebitda y cash-flow.

- La prima de riesgo de la deuda pública: significado económico.
- La importancia relativa de los ingresos fiscales y del endeudamiento público.
- Los tipos de interés negativos.
- La cuña fiscal del trabajo.
- El nivel de la presión fiscal en España.
- La rentabilidad real neta del ahorro.
- El tratamiento fiscal de los instrumentos financieros.
- La elección de la vivienda: propiedad vs. alquiler.
- El sesgo hacia la deuda en el impuesto sobre sociedades.
- Planificación fiscal agresiva y BEPS.
- El sector público y la desigualdad económica.
- Las crisis bancarias en la Unión Bancaria Europea.
- La evolución del modelo de las cajas de ahorros.
- La rentabilidad de las pensiones públicas.
- La eficiencia en las entidades bancarias.
- El impuesto negativo sobre la renta.
- La valoración de la producción pública.

A continuación se muestra el enunciado de cada una de las preguntas asociadas:

1. La situación de un asalariado medio en España, en el año 2014, en relación con el IRPF y las cotizaciones a la Seguridad Social (CSS), se corresponde con:

Respuesta	Retribución (€)	IRPF (%)	CSS empleado (%)	CSS empleador (%)	Retribución neta (€)	Coste total empleador (€)
a)	15.284	6,4	16,6	29,9	11.769	19.834
b)	32.128	29,9	6,4	18,5	20.466	38.072
c)	26.162	16,6	6,4	29,9	20.145	33.984
d)	12.754	8,2	4,8	19,9	11.096	15.292

2. El PIB potencial de una economía es de 1.000 u.m. En el año 2014, en el que existe un “output gap” negativo respecto a dicha cifra, se conocen los siguientes datos del sector de administraciones públicas (u.m.): impuestos: 300; otros ingresos no financieros: 100; gastos no financieros: 500; amortización de deuda pública: 20. A partir de la anterior información, puede afirmarse lo siguiente respecto al déficit público estructural:

- a) Es de 120 u.m.
- b) Es de 100 u.m.
- c) Es inferior a 100 u.m.
- d) Es superior a 120 u.m.

3. Se conocen los siguientes datos de cuatro empresas, A, B, C, y D:

Empresas	Deuda (€)	Beneficio después de impuesto (€)	Cash-Flow (€)
A	100.000	4.000	5.000
B	200.000	25.000	30.000
C	300.000	30.000	40.000
D	500.000	60.000	100.000

Suponiendo que las cifras de beneficio y cash-flow son estables anualmente, ¿cuál estará en mejores condiciones para afrontar su deuda?:

- a) A.
- b) B.
- c) C.
- d) D.

4. La existencia de una prima de riesgo de la deuda soberana de un país A respecto a la de otro país B (considerada segura) puede interpretarse, con carácter general, en el siguiente sentido:

- a) La deuda del país A se emite a tipo de interés variable y la del país B a tipo de interés fijo.
- b) Los inversores prevén que la moneda del país A puede depreciarse respecto a la del país B.
- c) La tasa de inflación del país A es superior a la del país B.
- d) Los inversores exigen un interés superior a la deuda del país A, ya que consideran que pueden no recuperar totalmente su capital.

5. La deuda pública ha pasado en España de representar, aproximadamente, el 36% a finales de 2007 al 94% a finales de 2013; por su parte, la presión fiscal ha pasado, aproximadamente, del 36% en 2007 al 33% en 2013. A partir de los datos anteriores podemos concluir que, en España:

- a) El gasto público ha pasado a financiarse básicamente a través del endeudamiento público, en lugar de a través de impuestos.
- b) El déficit público es ya superior a la presión fiscal.
- c) El importe de la deuda pública acumulada durante los años 2008 a 2013 es superior a la recaudación fiscal en el conjunto de tales años.
- d) El importe de la deuda pública acumulada durante los años 2008 a 2013 es inferior a la recaudación fiscal en el conjunto de tales años.

6. Desde un punto de vista estrictamente financiero, a un ahorrador, un producto que ofrezca un tipo de interés negativo:

- a) Nunca le interesará.
- b) Siempre le interesará.
- c) Le interesará si el nivel general de precios disminuye.

- d) Podrá interesarle si los intereses negativos son deducibles en el IRPF.

7. Por “devaluación fiscal” se entiende el siguiente proceso:

- a) La pérdida de poder adquisitivo de los asalariados como consecuencia de la devaluación de una moneda nacional.
- b) La disminución del tipo de las cotizaciones sociales, compensada con una subida del tipo de gravamen del IVA.
- c) La disminución del tipo de gravamen del IVA, compensada con una subida del tipo de las cotizaciones sociales.
- d) Una disminución del nivel de la presión fiscal.

8. Uno de los principales factores de la disminución de la presión fiscal en España entre 2007 y 2013 es el siguiente:

- a) La disminución de los tipos de gravamen del IRPF.
- b) El aumento generalizado de los beneficios fiscales.
- c) La disminución de los tipos de las cotizaciones sociales y su sustitución por aumentos del IVA.
- d) El deterioro de la actividad económica.

9. Una persona contrata un depósito a plazo de 1.000 euros por un año, a un tipo de interés del 2% anual. Se supone que la tasa de inflación anual es del 1% anual y que el tipo de gravamen del IRPF para los rendimientos del ahorro es del 20%. El tipo de gravamen efectivo que soporta este ahorrador es del:

- a) 40%.
- b) 20%.
- c) 0,6%.
- d) 21%.

10. Partiendo de una misma tasa de rentabilidad nominal antes de impuesto, considerando los siguientes instrumentos financieros: plan de pensiones, participación en un fondo de inversión, depósito a plazo y acción de una sociedad, el que cabe esperar que produzca una mayor rentabilidad financiero-fiscal es:

- a) La acción.
- b) El depósito a plazo.
- c) El plan de pensiones.
- d) La participación en un fondo de inversión.

11. Una persona está estudiando la posibilidad de adquirir una vivienda (libre) cuyo precio es de 100.000 euros, coincidente con su valor de tasación. Sabiendo que puede obtener un préstamo hipotecario con un LTV (“loan-to-value”) del 80%, ¿qué cantidad debería tener ahorrada, aproximadamente, para poder afrontar la operación de compra, teniendo en cuenta los costes impositivos, los gastos notariales y otros gastos habituales?:

- a) 20.000 euros.
- b) 50.000 euros.
- c) 35.000 euros.
- d) 25.000 euros.

12. La normativa del impuesto sobre sociedades tiende a favorecer el endeudamiento de las empresas, frente a la captación de recursos propios, por el siguiente motivo:

- a) Permite computar los intereses como gasto deducible, pero no los dividendos.
- b) Solamente desgravan las inversiones en activos materiales que se financian con préstamos.
- c) Las empresas con un alto nivel de endeudamiento tributan a un tipo inferior al tipo de gravamen general.
- d) Permite computar los dividendos como gasto deducible, pero no los intereses.

13. Con objeto de evitar la elusión fiscal de las multinacionales que planifican sus operaciones intragrupo (con sociedades domiciliadas en distintos países) a fin de minimizar su cuota del impuesto sobre beneficios (IS) sería preciso:

- a) Establecer un sistema de declaración mundial unitaria respecto al IS.
- b) Aplicar declaraciones del IS independientes por países.
- c) Permitir deducir, sin limitación alguna, los gastos de intereses por financiación intragrupo.
- d) Asegurar que las transacciones intragrupo se valoran a precios de mercado.

14. En España, el 10% de los declarantes del IRPF con mayor nivel de renta aportan el siguiente porcentaje de la recaudación total del impuesto:

- a) 8%.
- b) 15%.
- c) 35%.
- d) 52%.

15. Dentro del esquema de la Unión Bancaria Europea, de las siguientes partidas, no se considera incluida dentro de la categoría de pasivos habilitados para la absorción de pérdidas de las entidades bancarias la siguiente:

- a) Instrumentos híbridos.
- b) Pasivos sujetos a "bail-in".
- c) Deudas con los empleados por retribuciones fijas.
- d) Reservas efectivas.

16. Las Cajas de ahorros españolas, en su modelo tradicional, podían caracterizarse como:

- a) Entidades de crédito sin propietarios definidos.
- b) Cooperativas de crédito.
- c) Entidades de crédito constituidas como fundaciones.
- d) Entidades de crédito de carácter mutualista.

17. Un sistema público de pensiones de reparto se caracteriza por lo siguiente:

- a) Los cotizantes actuales disponen de derechos consolidados en planes de pensiones.
- b) La capitalización de las cotizaciones sociales de las personas activas.
- c) El montante de las pensiones se fija cada año en función de lo recaudado por cotizaciones Sociales.
- d) El pago de las prestaciones de los pensionistas actuales se efectúa con cargo a las cotizaciones de los trabajadores actuales.

18. El concepto de eficiencia económica significa:

- a) Tener eficacia para conseguir un objetivo.
- b) Lograr un determinado resultado con el menor uso de recursos posibles.
- c) Alcanzar una alta tasa de beneficio en relación con los activos utilizados.
- d) Poder disminuir el coste de un servicio.

19. En caso de establecerse un sistema de impuesto negativo sobre la renta (consistente, por ejemplo, en que el Estado otorgaría a todos los ciudadanos un subsidio fijo de 6.000 euros y, adicionalmente, las rentas obtenidas mediante el trabajo serían gravadas a un 30%), dicho impuesto sería:

- a) Progresivo.
- b) Regresivo.
- c) Proporcional.
- d) Indeterminado.

20. La actividad educativa prestada por un colegio privado concertado (plenamente subvencionado por el Estado) debe catalogarse, desde el punto de vista económico, como un:

- a) Servicio privado.
- b) Servicio público.
- c) Bien individual puro.
- d) Bien público puro.

El soporte visual empleado para llevar a cabo las explicaciones de contenidos relacionados directa o indirectamente con cada una de las preguntas se recoge en el anexo<sup>4</sup>. Los esquemas, gráficos y cuadros incluidos deben entenderse como una simple referencia de los aspectos a abordar para proveer una explicación lo más completa posible de las cuestiones planteadas, tratar temas relacionados o inducir preguntas por parte de los participantes<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Como fuentes de consulta para la contestación de las preguntas planteadas se han utilizado básicamente las siguientes referencias: Domínguez Martínez (2014) y Edufinet (2014; 2016).

<sup>5</sup> El cuadro de respuestas se encuentra disponible en: *Blog neotiempovivo*, <http://neotiempovivo.blogspot.com.es/>, 2017.

---

## Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2006): “Un enfoque didáctico para la introducción al estudio del sistema impositivo”, *e-pública, revista electrónica sobre la enseñanza de la Economía Pública*, nº 1.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (dir.) (2012): “Guía Introdutoria de Economía y Finanzas”, Instituto Econospérides, Ateneo de Málaga.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014): “Sistemas Fiscales: teoría y práctica”, ETC, Málaga.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2015): “Panorama económico y financiero: Cien cuestiones para la reflexión y el debate”, ETC, Málaga.

EDUFINET (2014): “GUÍA FINANCIERA”, 5ª edición, Thomson Reuters Aranzadi.

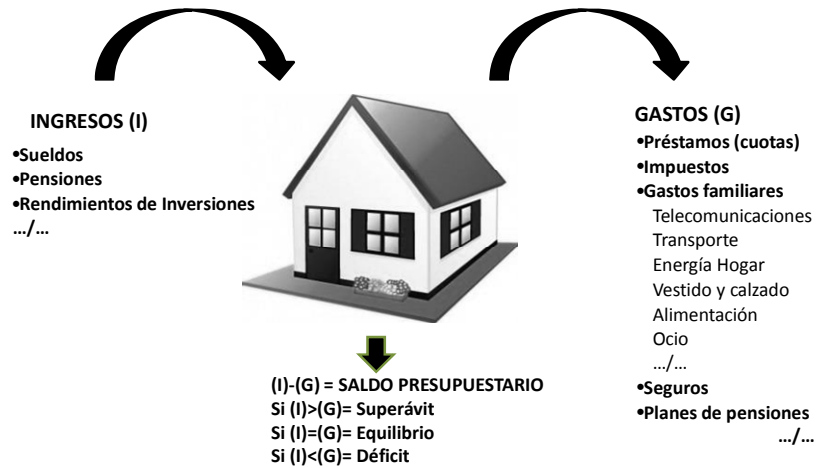
EDUFINET (2015): “Curso introductorio de Educación Financiera”, [www.edufinet.com](http://www.edufinet.com).

EDUFINET (2016): “Guía financiera para Empresarios y Emprendedores”, 2ª edición, Thomson Reuters Aranzadi.

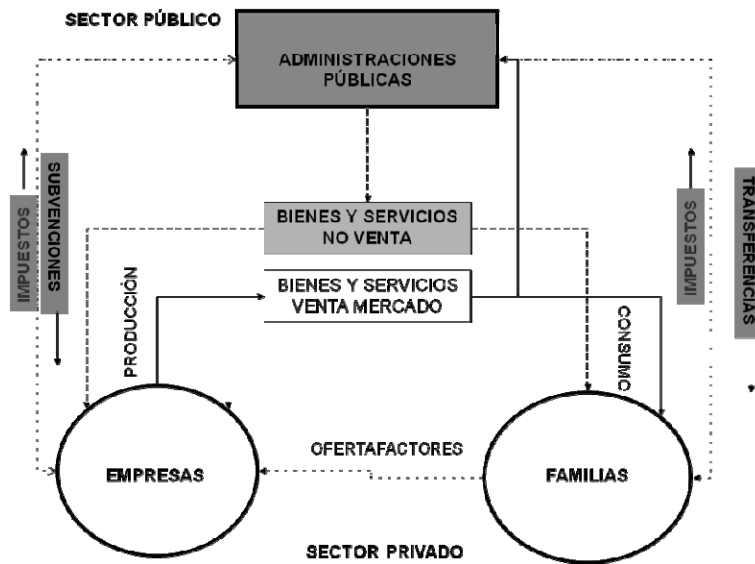
## 1. El Presupuesto Familiar y los impuestos

Esquema 1: Presupuesto familiar

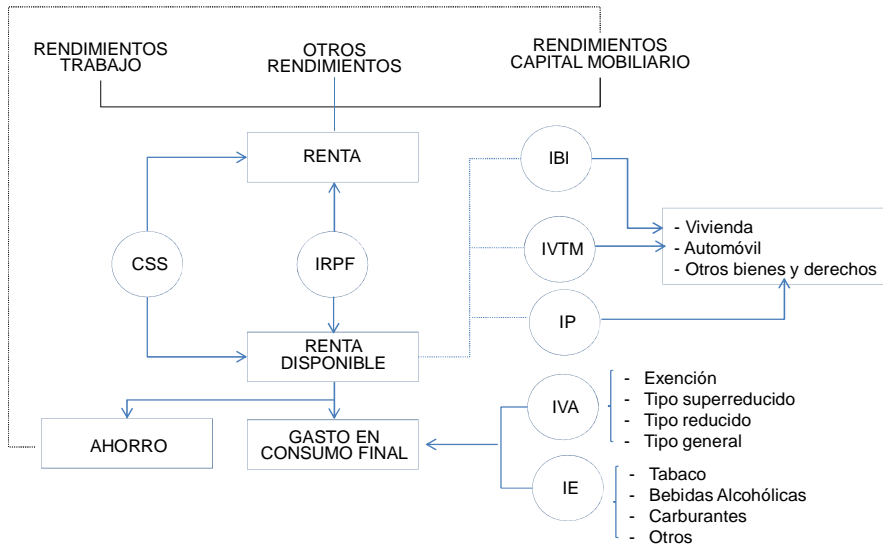
Documento que recoge los ingresos y gastos que se producen en un periodo



Esquema 2: Los sectores de la economía nacional

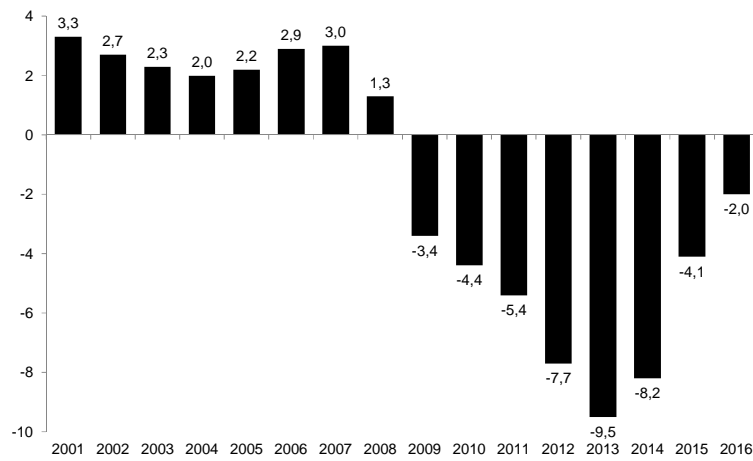


Esquema 3: El presupuesto familiar y los impuestos

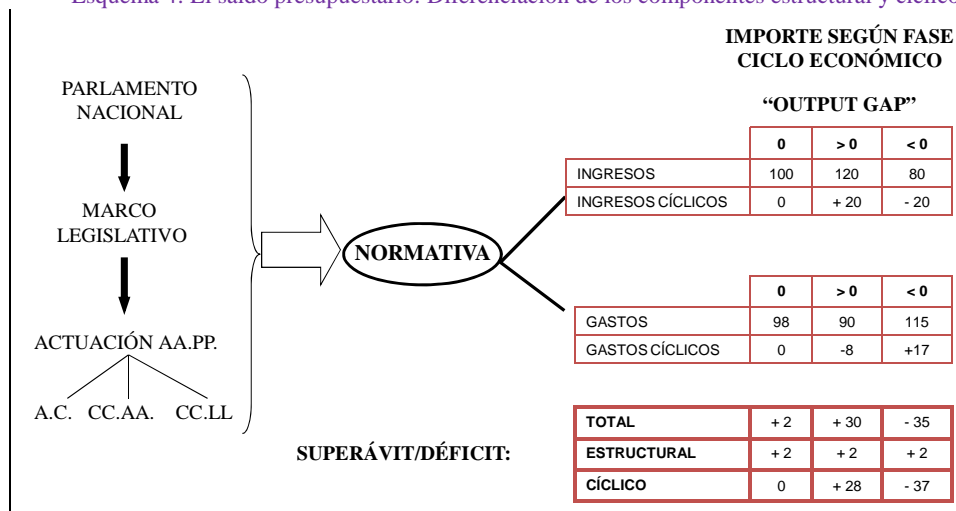


2. “El output gap” y el déficit público estructural

Gráfico 1: Evolución del output gap en España (% s/PIB Potencial)



Esquema 4: El saldo presupuestario: Diferenciación de los componentes estructural y cíclico



Cuadro 1: Saldo presupuestario y ciclo económico en España (% s/PIB)

	2012	2013	2014
Ingresos	37,2	37,5	37,9
Ingresos impositivos	21,1	21,5	21,9
Cotizaciones sociales	12,4	12,2	12,3
Gastos	47,8	44,3	43,6
Capacidad/Necesidad de Financiación	-10,6	-6,8	-5,8
Output gap	-7,7	-9,5	-8,2
Saldo cíclico	-3,7	-4,6	-4,5
Saldo estructural	-6,9	-2,2	-1,3

### 3. Indicadores económico-financieros empresariales: Ebitda y cash-flow

Esquema 5: Empresa: Cuenta de resultados Ebitda/Cash Flow.

- |  |  |
|--|--|
| • Ingresos por ventas                          | • Ingresos por ventas                          |
| • Gastos generales de administración           | • Gastos generales de administración           |
| • <u>Margen bruto</u>                          | • <u>Margen bruto</u>                          |
| • Amortizaciones                               | • <b>Amortizaciones (A)</b>                    |
| • Provisiones                                  | • <b>Provisiones (P)</b>                       |
| • Otros ingresos y gastos                      | • Otros ingresos y gastos                      |
| • Intereses                                    | • <b>Intereses (I)</b>                         |
| • <u>Beneficio ordinario antes de impuesto</u> | • <u>Beneficio ordinario antes de impuesto</u> |
| • Ingresos y gastos extraordinarios            | • Ingresos y gastos extraordinarios            |
| • <u>Beneficio antes de impuesto (BAI)</u>     | • <u>Beneficio antes de impuesto (BAI)</u>     |
| • <u>Impuesto sobre Sociedades (IS)</u>        | • <b>Impuesto sobre Sociedades (IS)</b>        |
| • <u>Beneficio después de impuesto (BDI)</u>   | • <u>Beneficio después de impuesto (BDI)</u>   |

$$\text{EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization)} = \text{BDI} + \text{IS} + \text{I} + \text{A}$$

$$\text{Cash flow} = \text{BDI} + \text{A} + \text{P}$$



#### 4. La prima de riesgo de la deuda pública: significado económico

Gráfico 2: Evolución del diferencial del rendimiento de la deuda pública. Bono a 10 años (Diferencia con respecto a Alemania)

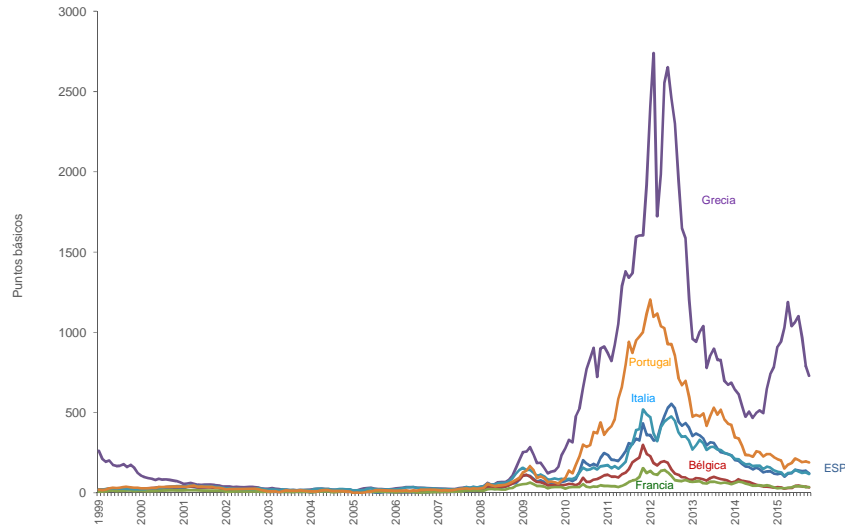
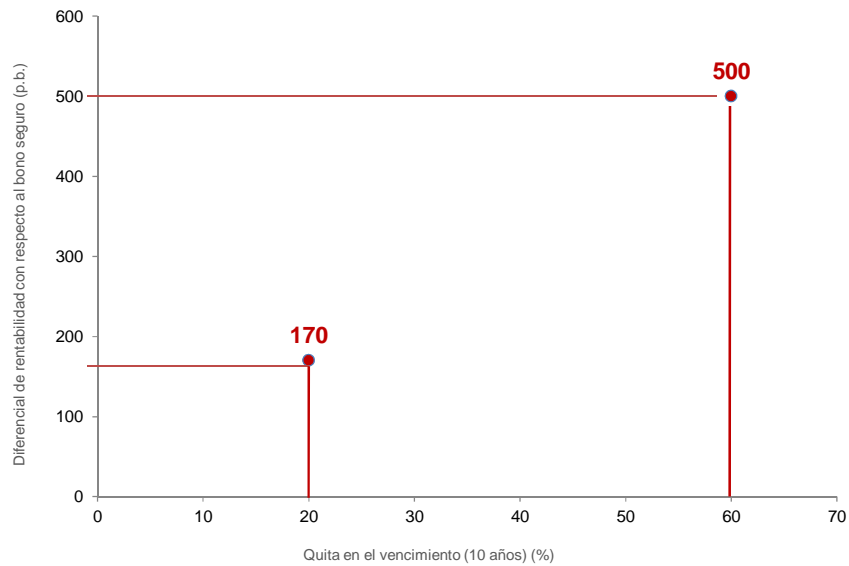
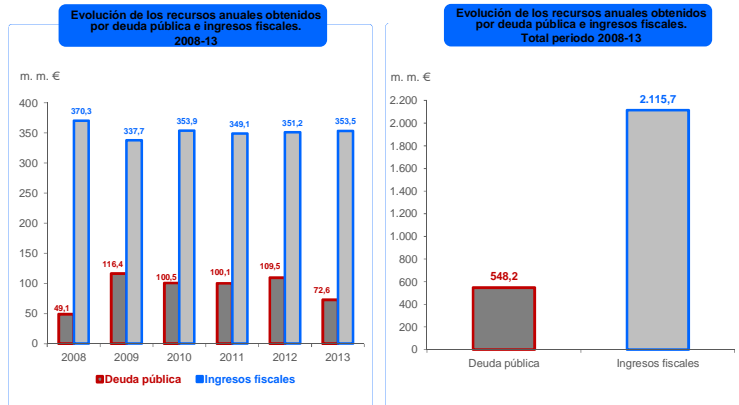
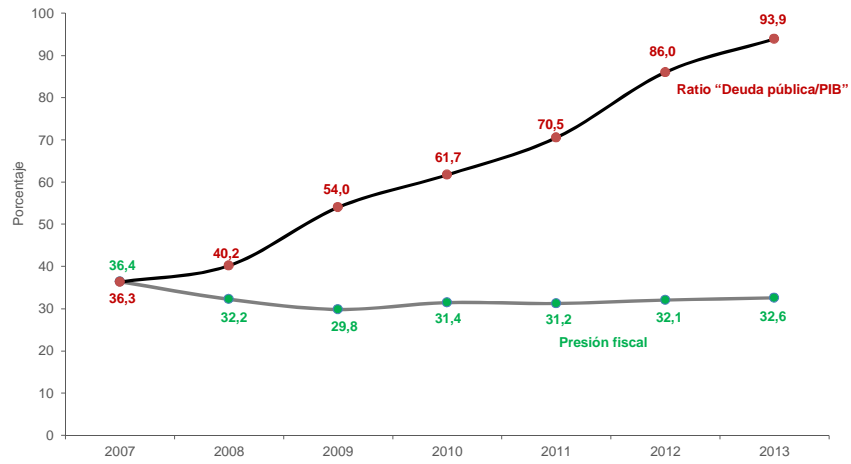


Gráfico 3: Bono con prima de riesgo y bono seguro: Equivalencia



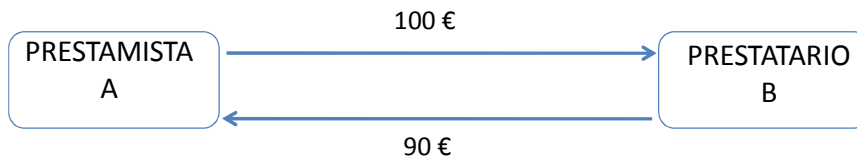
## 5. La importancia relativa de los ingresos fiscales y el endeudamiento público.

Gráficos 4 y 5: Deuda pública y presión fiscal



## 6. Los tipos de interés negativos

Esquema 6: ¿Es razonable un tipo de interés negativo?



Tipo de interés: -10%



## 7. La cuña fiscal del trabajo

Gráfico 6: Cuña fiscal del trabajo en España 2014 (Salario medio)

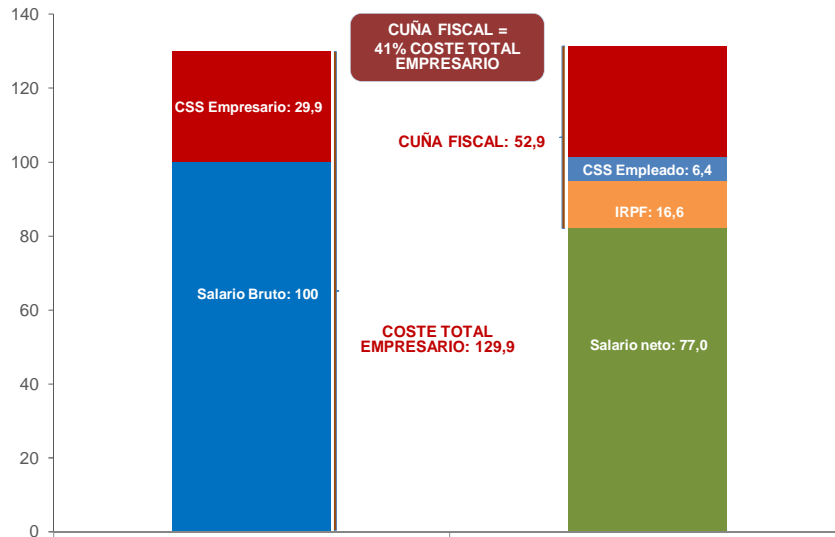
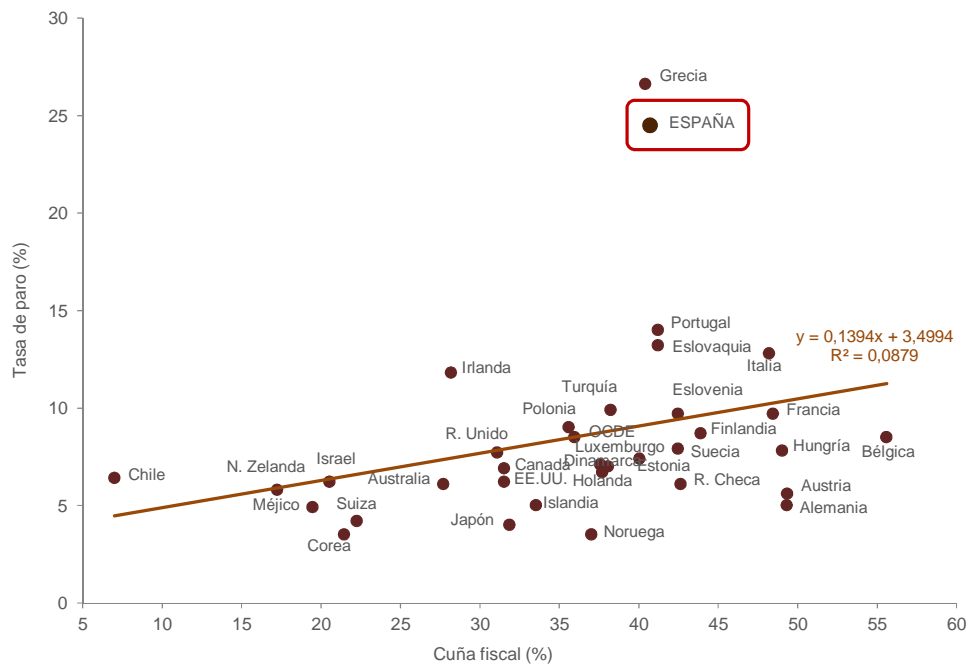


Gráfico 7: Relación entre la cuña fiscal del trabajo y la tasa de paro en los países de la OCDE, 2014



## 8. El nivel de presión fiscal en España

Esquema 7: Presión fiscal

- PIB : 1.000.
- Gastos públicos no financieros: 420.
  - Impuestos corrientes: 250.**
  - Impuestos sobre el capital: 50.**
  - Cotizaciones sociales: 100.**
  - Aumento neto de la deuda pública: 15.
  - Ingresos patrimoniales: 10.

$$\text{Presión fiscal} = \frac{\text{Impuestos} + \text{Cotizaciones sociales}}{\text{PIB}}$$

$$= \frac{(250 + 50 + 100)}{1.000} = \frac{400}{1.000} \rightarrow 40\%$$

Esquema 8: Ratio de presión fiscal: Determinantes

<b>NORMATIVA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Bases imponible potenciales</i></li><li>- <i>Tipos de gravamen</i></li><li>- <i>Beneficios fiscales</i></li></ul>
<b>REACCIÓN AGENTES ECONÓMICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Bases reales gravables</i></li></ul>
<b>EFICACIA RECAUDATORIA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Niveles de fraude fiscal</i></li><li>- <i>Mecanismos de control, inspección y sanción</i></li></ul>
<b>CICLO ECONÓMICO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Influencia ciclo económico</i></li><li>- <i>Elasticidad de la recaudación/PIB</i></li></ul>

Gráfico 8: Evolución de la presión fiscal en España, 1965-2013

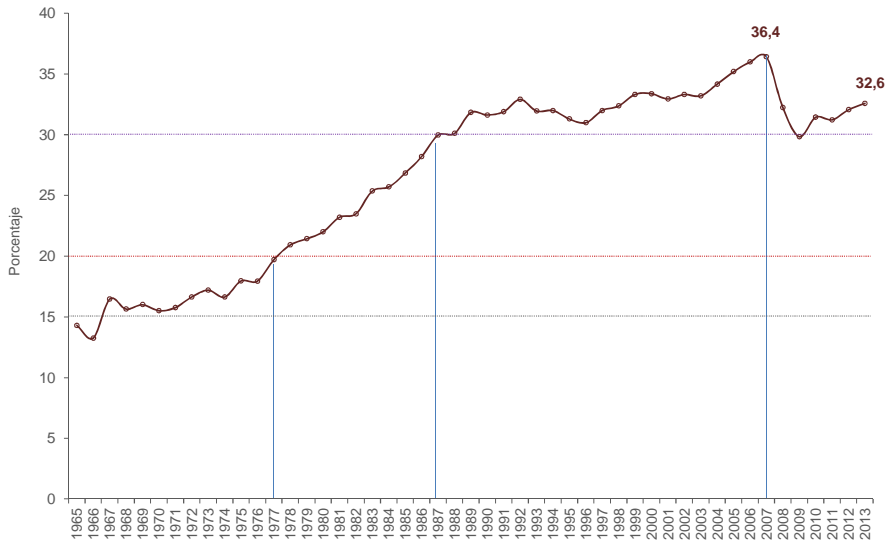


Gráfico 9: Evolución de la presión fiscal en los países de la OCDE, 1965-2013

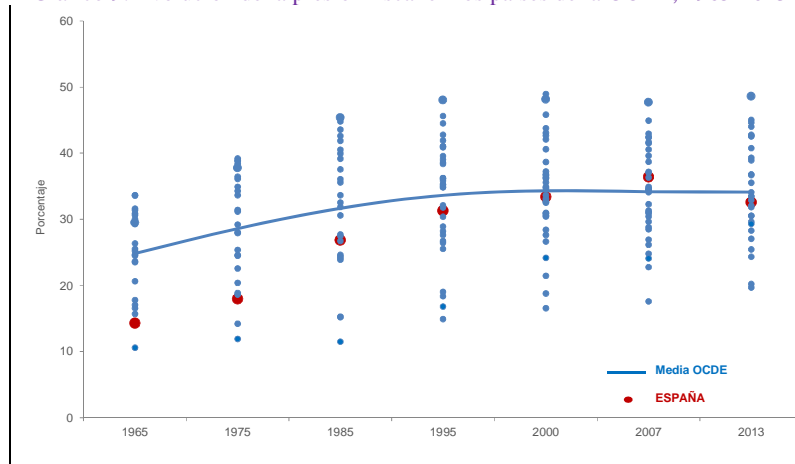
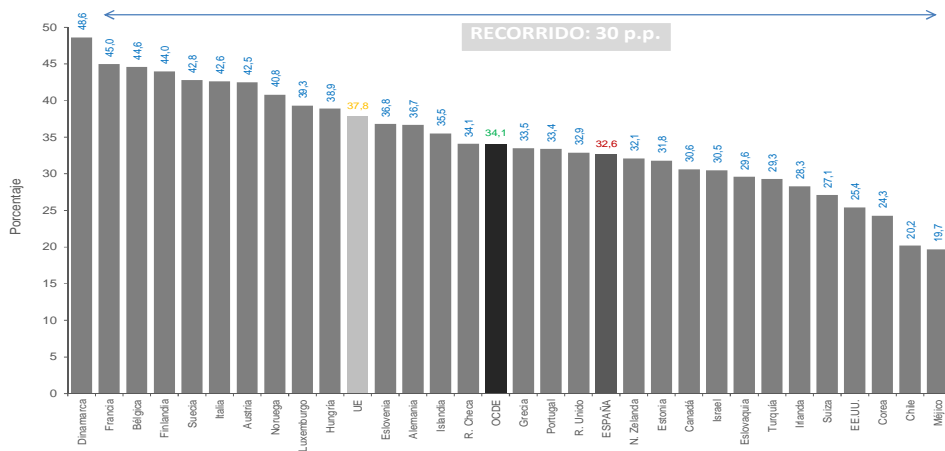


Gráfico 10: Presión fiscal en los países de la OCDE, 2013



## 9. La rentabilidad real neta del ahorro

Esquema 9: La rentabilidad real neta del ahorro

(cifras en euros)



Escenarios de inflación (tasa de inflación anual(%)):	Pérdida de valor del capital	Intereses brutos reales (I)	Intereses netos reales	Tipo de interés real después de impuesto (%)	Tipo impositivo efectivo (T/I) (%)
0	0	2.000	1.580	1,6	21
1	1.000	1.000	580	0,6	42
1,5	1.500	500	80	0,1	84
2	2.000	0	-420	-0,4	--
3	3.000	-1.000	-1.420	-1,4	--

## 10. El tratamiento fiscal de los instrumentos financieros

Esquema 10: Tributación de instrumentos financieros: aspectos básicos

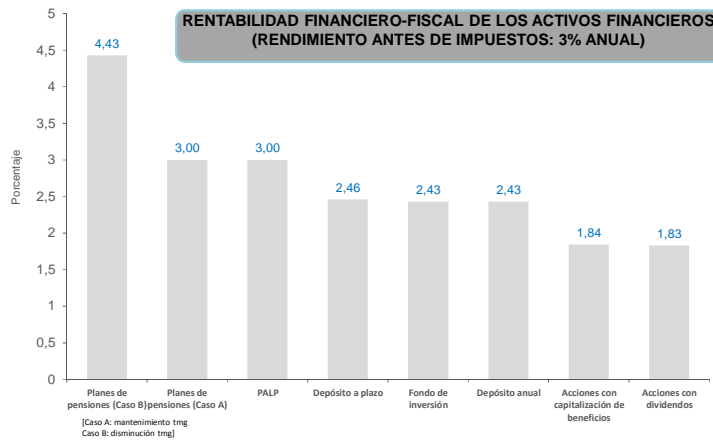
Producto	Aportación / Inversión	Rendimiento	Transmisión	Singularidades
Depósitos	---	RCM	---	--
Títulos de renta fija	---	RCM	RCM (VT-VA)	--
Fondos de inversión (de acumulación) (participaciones)	---	---	GP (VT-VA)	Diferimiento en caso de reinversión
Acciones	---	Dividendos: RCM	GP (VT-VA)	--
Seguro de vida de rentas	---	RCM Vitalicias: % s/edad perceptor Temporales: % s/duración renta	---	Adición de rentabilidad generada en caso de rentas diferidas
Seguro de vida de capital diferido	---	RCM (capital - primas)	---	---
Plan de pensiones ( y Plan de Previsión Asegurado)	Reducción BI (Límites)	RT	---	---
PIAS	Límites anual y global de aportaciones Duración mínima 5 años	RCM (% renta s/ edad del rentista)	--	Exención rendimiento hasta constitución en renta vitalicia
Plan de Ahorro a Largo Plazo	Límite anual de aportaciones Duración mínima 5 años	RCM	---	Exención rendimiento si no se efectúa disposición durante el plazo de 5 años
Vivienda en arrendamiento	--	RCI	--	Reducción de un 60% del rendimiento neto
Hipoteca inversa	--	--	--	Ingresos procedentes del préstamo, sujetos a IRPF

**Leyenda:**

RT: Rendimiento del trabajo  
RCI: Rendimiento del capital inmobiliario  
RCM: Rendimiento del capital mobiliario  
GP: Ganancia patrimonial  
VA: Valor de adquisición  
VT: Valor de transmisión

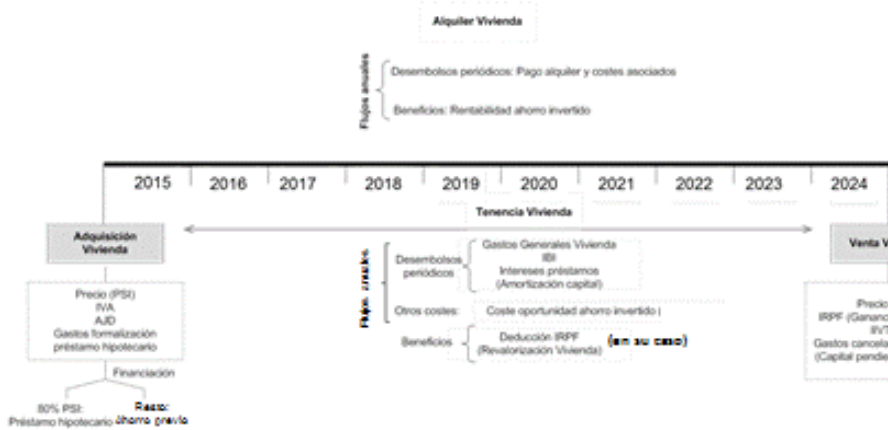
Tributación rentas	Tarifa
RCM y GP	0 - 6.000 €: 19% (19,5% en 2015)
	6.000,01-50.000 €: 21% (21,5%)
	Más de 50.000: 23% (23,5%)
RT	General
RCI	General

Gráfico 11: Rentabilidad comparada de diversos instrumentos de ahorro

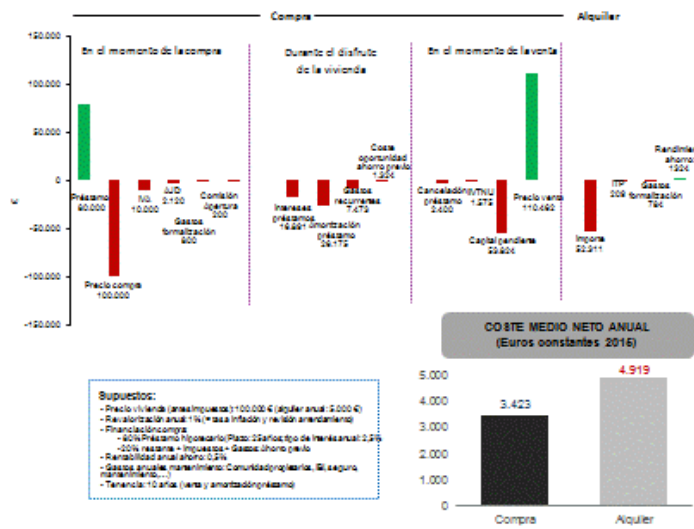


11. La elección de la vivienda: propiedad vs alquiler

Esquema 11: Vivienda. Compra vs alquiler. Flujos económicos y financieros



Esquema 12: Componentes coste total neto



## 12. El sesgo hacia la deuda en el Impuesto sobre Sociedades

Esquema 13: El sesgo del IS a favor del endeudamiento vs recursos propios

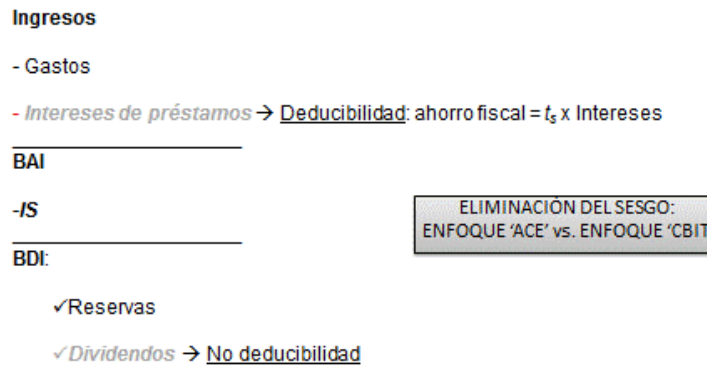
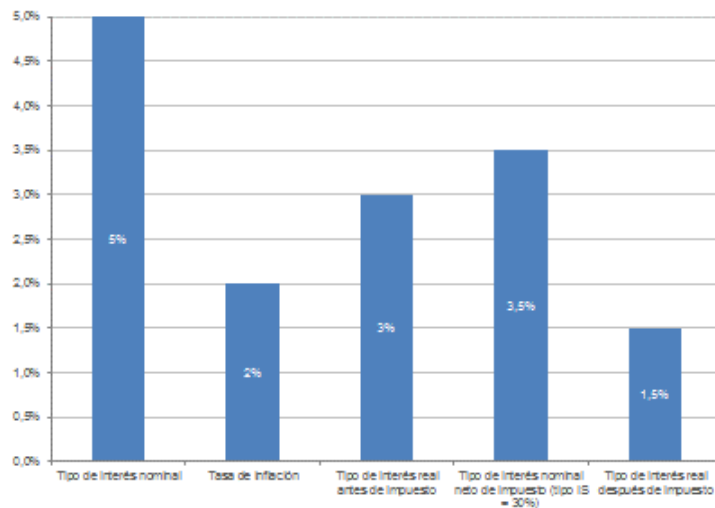
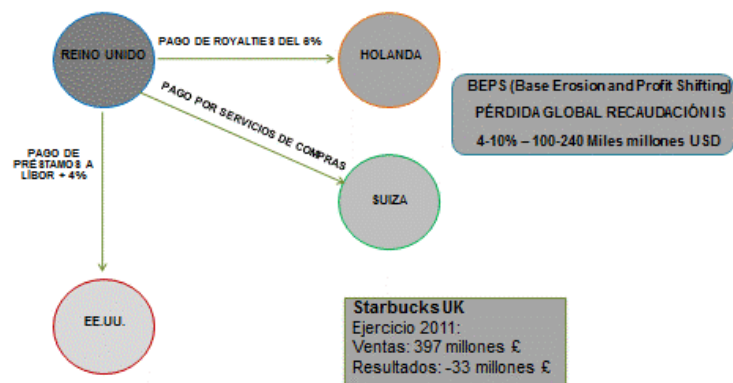


Gráfico 12: El coste real neto de impuesto de un préstamo personal: una ilustración



## 13. Planificación fiscal agresiva y BEPS

Esquema 14: Planificación fiscal agresiva: “Star(Bucks) War”



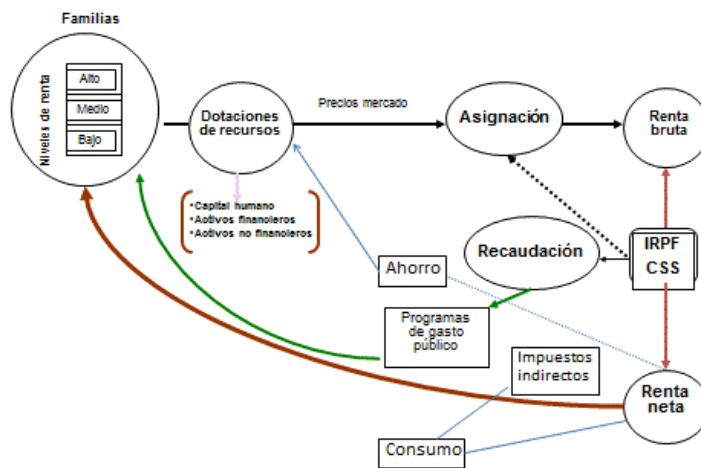


Cuadro 2: Plan OCDE/G-20 de lucha contra BEPS, acciones

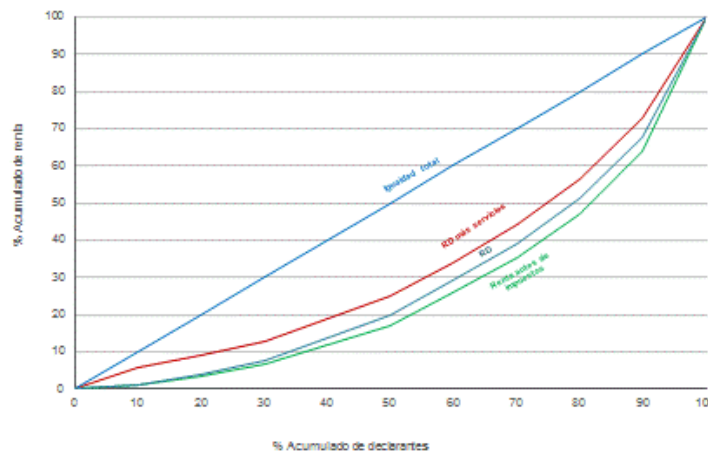
1. Abordar los retos de la economía digital para la imposición
2. Neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos
3. Refuerzo de la normativa sobre Compañías Foráneas Controladas (CFC)
4. Limitar la erosión de la base imponible por vía de deducciones en el interés y otros pagos financieros
5. Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia
6. Impedir la utilización abusiva de convenios fiscales
7. Impedir la elusión artificiosa del estatuto de establecimiento permanente (EP)
- 8 – 10. Asegurar que los resultados de los precios de transferencia están en línea con la creación de valor
11. Evaluación y seguimiento de BEPS
12. Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva
13. Reexaminar la documentación sobre precios de transferencia
14. Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias
15. Desarrollar un instrumento multilateral que modifique los convenios fiscales bilaterales

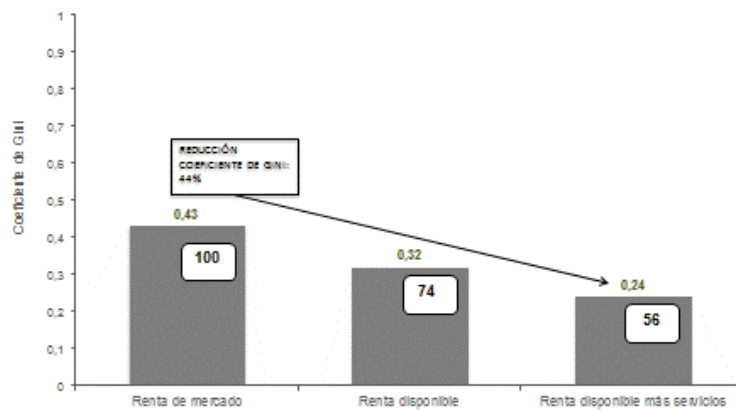
14. El sector público y la desigualdad económica

Esquema 15: El impacto múltiple del sistema fiscal en la distribución de la renta



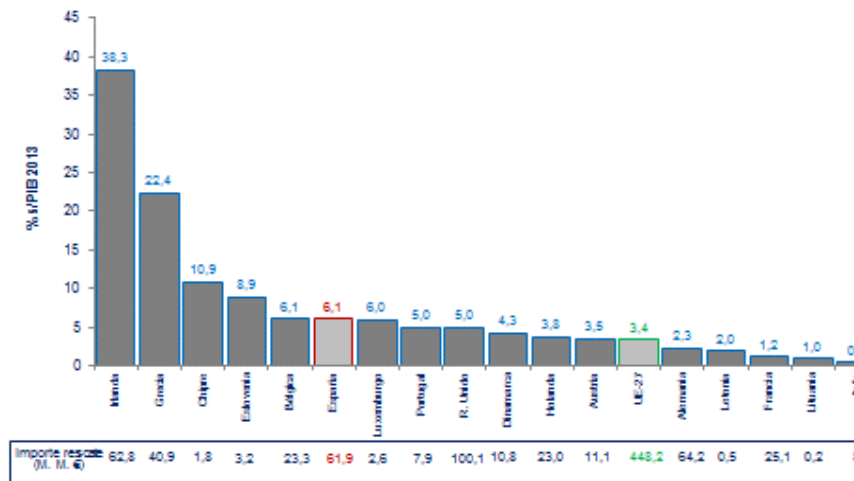
Gráficos 13 y 14: La corrección de la desigualdad por el sector público en España



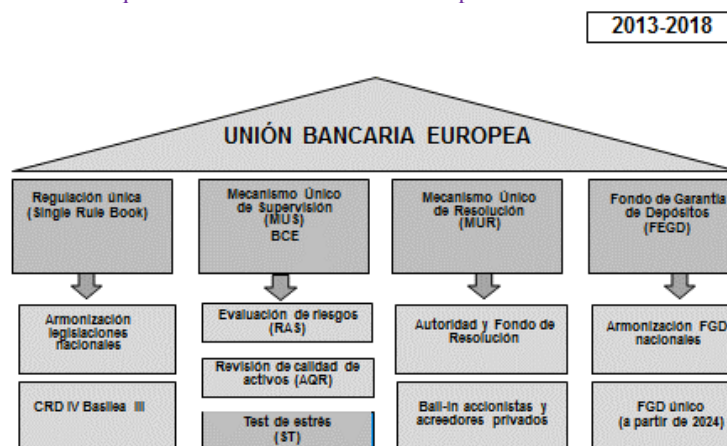


### 15. Las crisis bancarias en la Unión Bancaria Europea

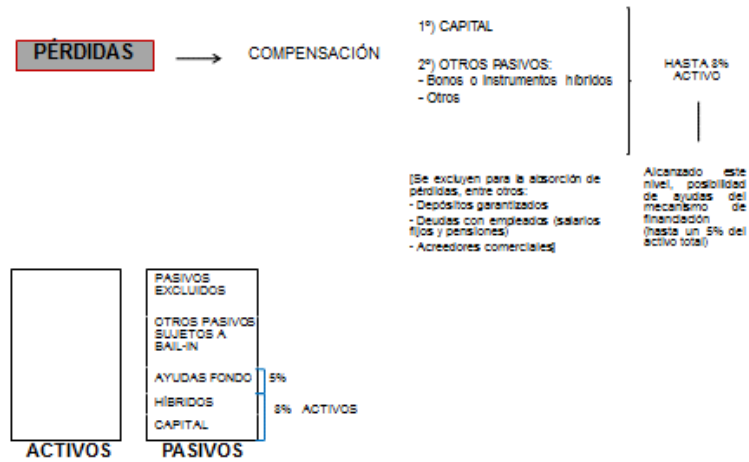
Gráfico 15: Planes de rescate al sector bancario en la UE, 2008-2013: comparativa



Esquema 16: La Unión Bancaria Europea: Pilares básicos

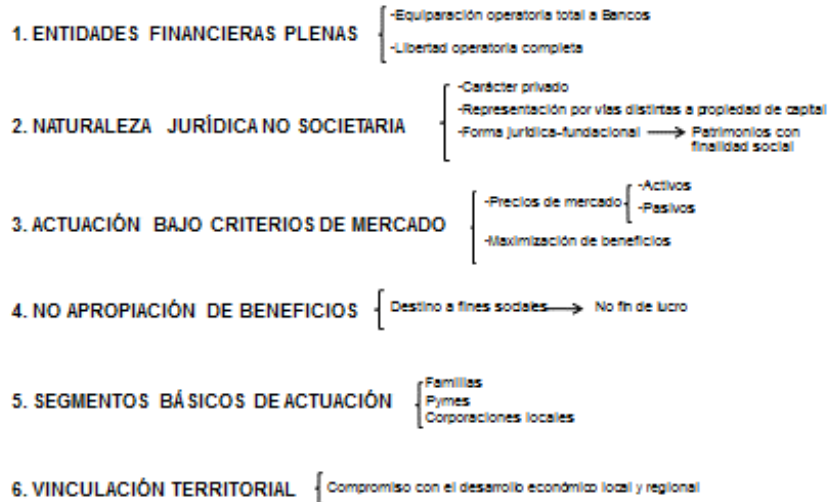


Esquema 17: Unión Bancaria: Mecanismo Único de Resolución (MUR). El proceso de “bail-in” (“rescate interno”) de entidades bancarias



## 16. La evolución del modelo de cajas de ahorros

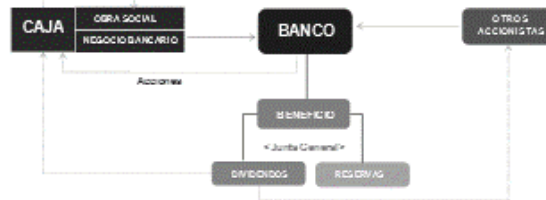
Esquema 18: El modelo tradicional de cajas de ahorros



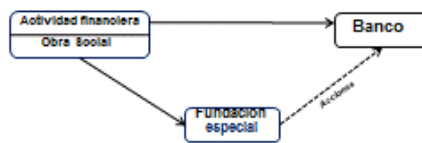
Esquema 19: Transformación del modelo de cajas de ahorro

- Modelo tradicional: Caja de ahorros pura  $\Leftrightarrow$  Ejercicio directo actividad financiera
- Modelo híbrido: Incorporación de capital privado con derechos políticos- Cuotas participativas

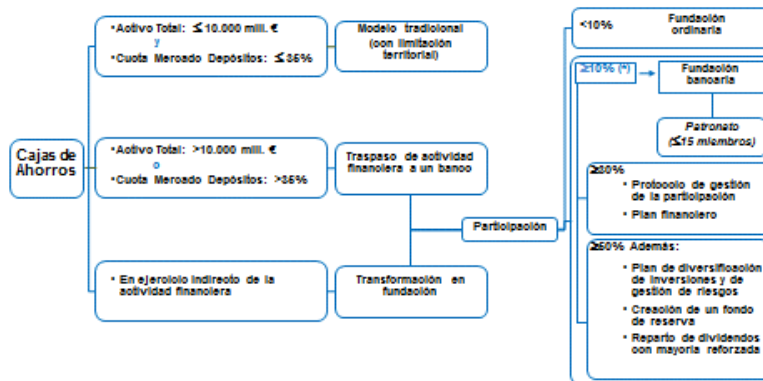
• Ejercicio indirecto de la actividad financiera



- Fundación especial:  $\leq 50\%$  (25%) capital Banco  $\Leftrightarrow$  Banco puro



Esquema 20: Transformación de las cajas de ahorro en fundaciones



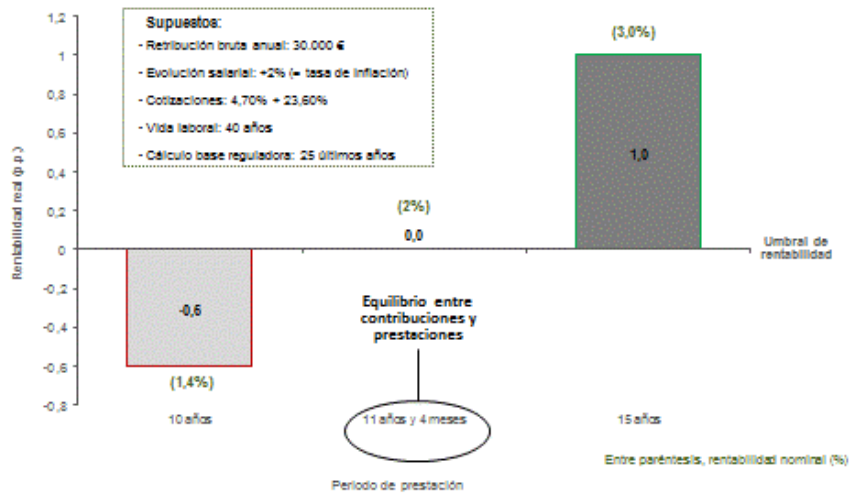
(\*) O, con un % inferior, en caso de capacidad de nombramiento de miembros del consejo de administración de la entidad bancaria participada

## 17. La rentabilidad de las pensiones públicas

Esquema 21: Variables básicas de un sistema de pensiones de reparto

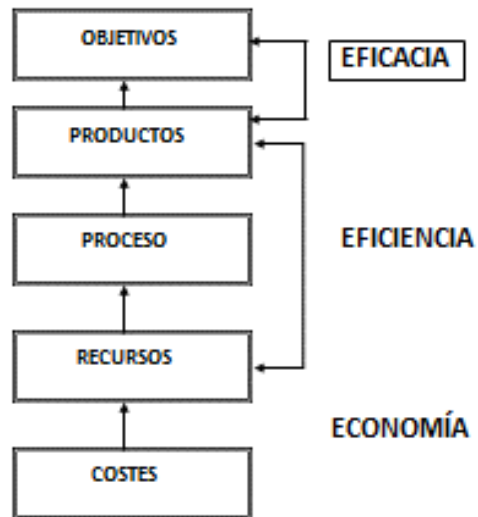


Esquema 22: La rentabilidad implícita del sistema público de pensiones

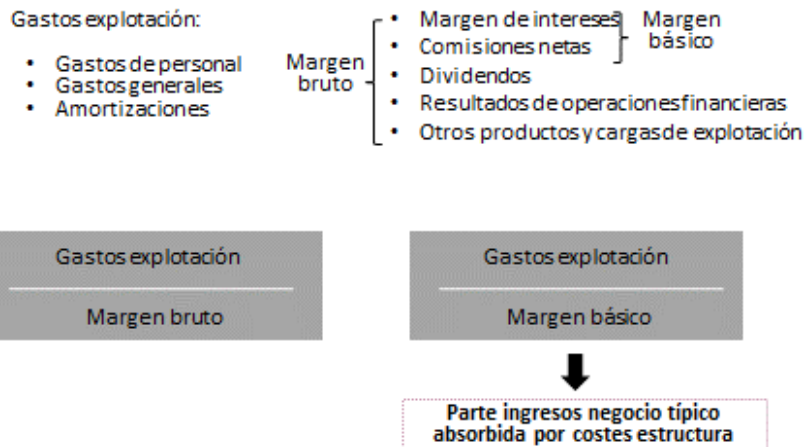


## 18. La eficiencia en las entidades bancarias

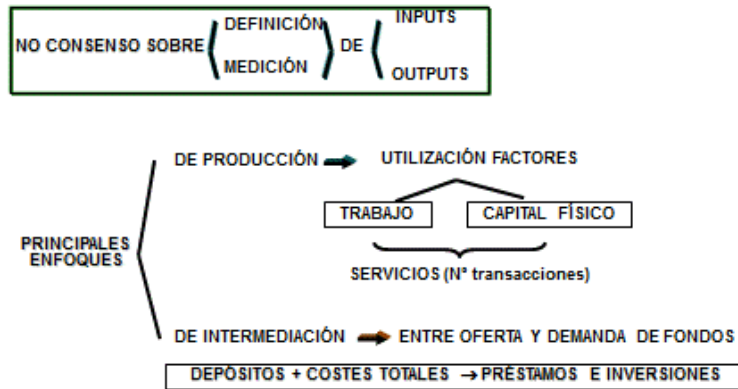
Esquema 23: Diferenciación de conceptos relacionados con la gestión



Esquema 24: Medición de la eficiencia: Indicadores usuales en la práctica

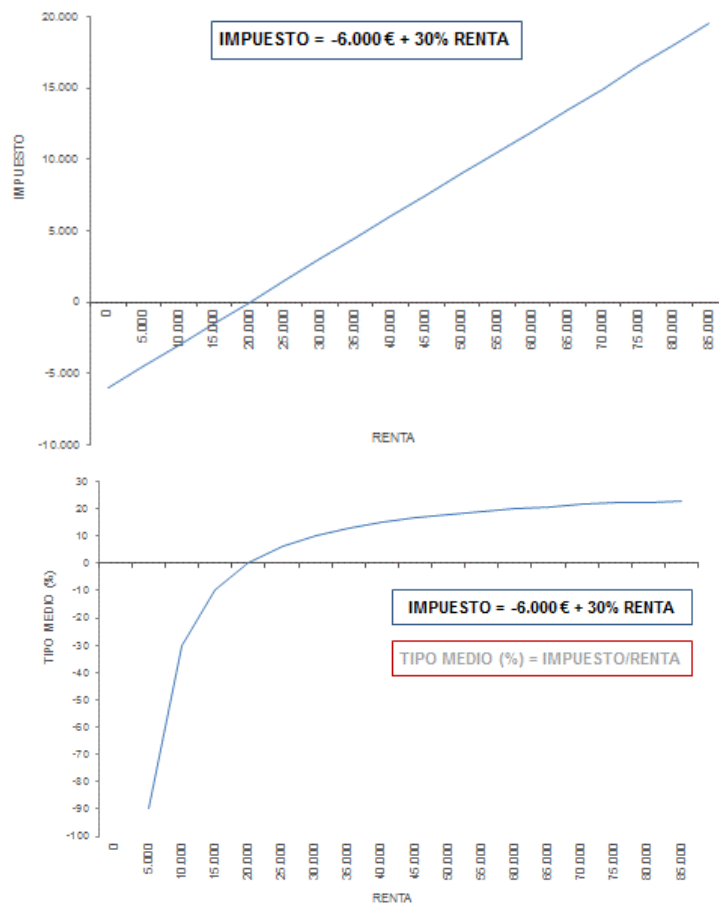


Esquema 25: La modelización del proceso de producción de una entidad financiera



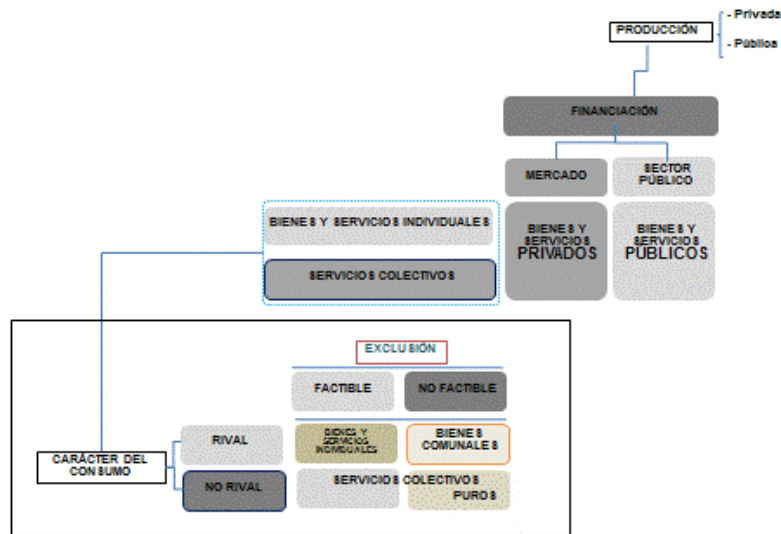
### 19. El impuesto negativo sobre la renta

Gráficos 16 y 17: El impuesto negativo sobre la renta

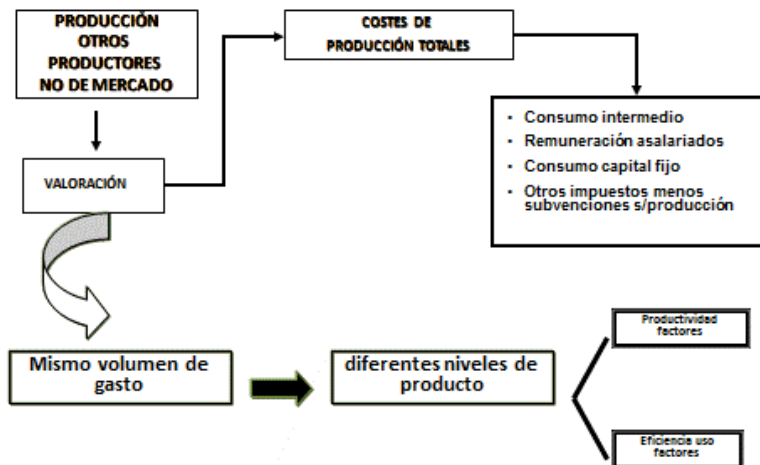


## 20. La valoración de la producción pública

Esquema 26: Clasificación de los bienes y servicios



Esquema 27: La valoración de la producción pública: Servicios Públicos-Metodología









# Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2017	Fuentes	Comentario
	EE.UU.	Eurozona		2016	2017	2016	2017	2016			
<b>Actividad económica</b>											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	1,5	2,3	1,8	2,5	3,3	3,1	4,0	3,0	Promedio y Prev.	BdE, INE y AEA	El crecimiento continúa sustentado en el buen comportamiento de la demanda interna.
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	1,7	2,5	2,3	1,9	2,5	2,8	3,4	2,4			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	-0,2	-0,2	-0,5	0,6	0,7	0,3	0,6	0,6			
<b>Mercado laboral</b>											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	1,7	1,3	1,4	1,6	3,0	2,8	2,4	4,1	Promedio	Eurostat e INE	Continuidad en el crecimiento del empleo y reducción de la tasa de paro.
5. Tasa de paro (%)	4,9	4,4	10,0	9,1	19,6	17,2	28,9	25,5			
<b>Precios</b>											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	1,3	2,1	0,2	1,5	-0,2	2,0	-0,2	1,9	Promedio	Eurostat e INE	Crecimiento de los precios en torno al 2%.
<b>Sector exterior</b>											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	0,9	12,6	4,7	-7,6	33,3	-7,8	54,3	9,4	Promedio	Eurostat, INE e IEA	Saldo comercial positivo si bien inferior al registrado en 2016 debido al menor crecimiento de las exportaciones.
<b>Sector público</b>											
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (% s/PIB)	-5,0	-5,0	-1,5	-1,1	-4,5	-3,1	-0,7 <sup>(1)</sup>	0,04 <sup>(1)</sup>	Prev.	BCE, BdE y JA	Leve reducción del peso de la deuda pública sobre el PIB en Andalucía y España.
9. Deuda pública (%s/PIB)	107,1	108,2	91,1	89,3	99,0	98,4	22,1 <sup>(1)</sup>	21,9 <sup>(1)</sup>			
<b>Sector monetario y financiero</b>											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,75	1,50	0,00	0,00	--	--	--	--	Promedio	Fed, BCE, BdE y WFE	Continuidad del proceso de desacapalancamiento del sector privado.
11. Tipos de interés de mercado (%) <sup>(2)</sup>	0,32	1,79	-0,08	-0,19	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	2,38	2,33	0,86	1,09	1,39	1,56	--	--			
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) <sup>(3)</sup>	2,6	17,1	-12,2	15,0	-17,4	16,9	--	--			
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	1,1	2,8	-0,2	1,2	-5,0	-2,4	-3,7	-3,1			
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	5,0	4,8	1,2	2,2	0,3	1,6	2,9	3,5			

Notas:

(1) Correspondiente a la Junta de Andalucía.

(2) Tipos de interés interbancario a 1 año para EE.UU.; Euríbor a 1 año para la Eurozona.

(3) Índice S&P 500 para EE.UU.; Índice Eurostoxx 50 para la Eurozona; Índice Ibex-35 para la economía española.

(Fecha actualización: 27.3.2018)







# Evolución del PIB per cápita en España

Victoria E. Romero Ojeda

**Resumen:** Esta nota ofrece un balance de la evolución del Producto Interior Bruto per cápita de España en los últimos cuarenta años, así como una aproximación a las estimaciones de crecimiento a corto plazo de la economía española.

**Palabras clave:** PIB, PIB *per cápita*, España, Economía mundial.

**Códigos JEL** E01; F01; F63.

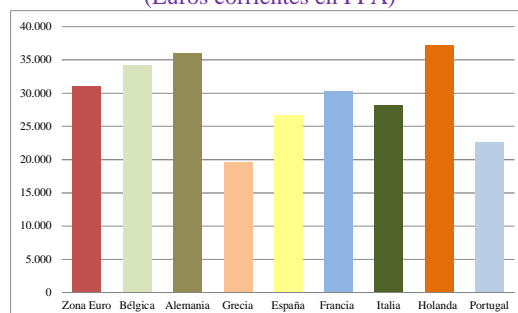
Los últimos cuarenta años de la historia de España son sinónimo de enormes cambios políticos, económicos y sociales que han permitido que actualmente se encuentre entre las economías más desarrolladas del mundo, afianzando una senda de crecimiento económico positivo, aunque no exento de sobresaltos.

Esta positiva evolución de la economía nacional se ha visto reflejada en una mejora del nivel de vida de la población en términos de renta *per cápita* cuantificada a través del Producto Interior Bruto *per cápita* como indicador representativo del potencial económico de un país y medida indirecta de calidad de vida de la población.

El PIB *per cápita* se define como la relación entre el valor total de los bienes y servicios generados por una economía en un determinado año (PIB) y su población (número de habitantes) ese mismo año. De esta forma, este indicador representa el valor monetario del total de bienes y servicios generados por una economía que correspondería a cada habitante. Cabe esperar, pues, que el PIB por habitante de una economía a lo largo del tiempo se incremente siempre que la tasa de crecimiento de la producción supere la tasa de crecimiento de la población.

En el caso de España, el Producto Interior Bruto por habitante en paridad de poder adquisitivo alcanzó en 2016 los 26.700 euros, superior al de otras economías de la Europa mediterránea como Grecia y sólo 1.500 euros inferior a la renta *per cápita* de Italia. Considerando el conjunto del periodo 1976-2016, en términos interanuales el PIB *per cápita* español se incrementó, en promedio, un 1,6%.

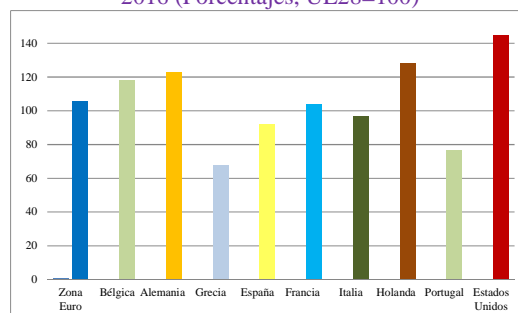
Gráfico 1: Producto Interior Bruto *per cápita* de las principales economías de la zona euro, 2016 (Euros corrientes en PPA)



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

En términos de la UE28, la proporción del PIB *per cápita* de España respecto al valor medio de los países de la Unión Europea en paridad de poder adquisitivo ha pasado de representar un 79% en 1979 a un 92% en 2016.

Gráfico 2: Producto Interior Bruto *per cápita* en PPA, 2016 (Porcentajes, UE28=100)



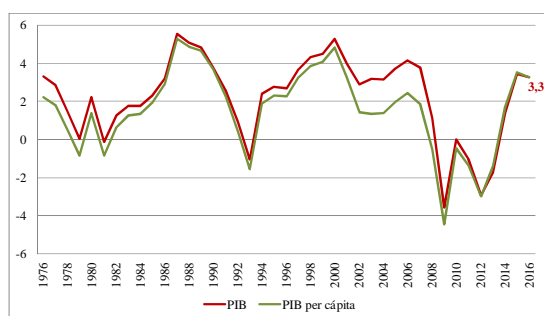
Fuente: Eurostat y elaboración propia

Para hacer posible este crecimiento ha sido necesario llevar a cabo un intenso proceso de transformación de la estructura productiva española, así como de internacionalización y liberalización de la misma, en línea con las ideas que venían desarrollándose en Europa desde los últimos años de la década de los setenta, con un mayor protagonismo de políticas económicas de corte liberal y en pro de un menor intervencionismo, lo que ha venido acompañado de un paulatino decremento de la población.

Respecto al primero de los componentes, la evolución de la producción nacional ha sufrido fluctuaciones cíclicas significativas. Así, hasta mediados de la década de los ochenta la economía española se encontraba inmersa en un periodo de estancamiento debido a aspectos estructurales, a lo que se unieron dos crisis energéticas en los años 1973-1974 y 1979-1980.

Este periodo tocó a su fin gracias, en gran medida, al proceso de integración en la Comunidad Económica Europea (1986) y, por ende, a la mayor apertura e internacionalización de la economía. Una fase expansiva que alcanzó su punto álgido entre 1989 y 1990, el cual daría paso a nuevo periodo de desaceleración entre los años 1992 y 1994 para, a partir de 1995, comenzar una nueva senda expansiva que, a excepción de ciertos altibajos, se vería interrumpida por el estallido de la crisis financiera internacional en 2008.

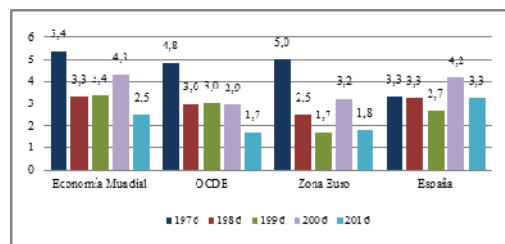
**Gráfico 3: Producto Interior Bruto y Producto Interior Bruto per cápita de España (Tasas de variación interanual en porcentaje)**



Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

De esta forma, y sin perder de vista el importante retraso que mostraba la economía española en comparación con las principales economías europeas, el proceso de convergencia del PIB nacional respecto a las economías más desarrolladas ha sido muy significativo. Así, mientras que en 1976 el crecimiento del PIB nacional era inferior a la media de los principales grupos de países de referencia (Zona Euro y OCDE), desde mediados de la década de los ochenta se observa una progresiva aproximación a los mismos hasta alcanzar una tasa de crecimiento superior al 3% en 2016, 1,9 puntos porcentuales superior al promedio de los países de la Zona Euro y más de dos puntos por encima de la media de la OCDE.

**Gráfico 4: Producto Interior Bruto por regiones (Tasas de variación interanual en porcentaje)**



Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

La transformación de la estructura productiva nacional queda patente en la evolución de la distribución del PIB por sectores productivos (cuadro 1) de la que subyace una progresiva terciarización de la economía española en detrimento del sector industrial y de la agricultura. Así, el sector servicios ha pasado de representar el 46,4% del PIB nacional en 1976 al 66,9% en 2016, lo que supone incremento de 20,5 puntos porcentuales (p.p.). Por su parte, la contribución del sector de la construcción se ha reducido en 4,1 p.p.

**Cuadro 1: Aportación al PIB por sectores productivos (Porcentaje sobre PIB nacional)**

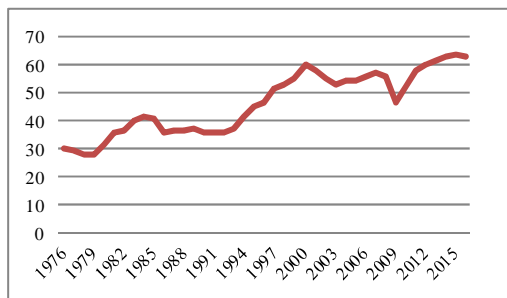
	1976	1986	1996	2006	2016	Dif.
<b>Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca</b>	9,0	5,6	4,3	2,4	2,5	-6,5
<b>Industria</b>	31,9	29,2	19,9	16,6	16,2	-15,7
<b>Construcción</b>	9,2	6,5	8,3	10,4	5,1	-4,1
<b>Servicios</b>	46,4	53,2	59,7	59,9	66,9	20,5
Impuestos netos sobre los productos	2,6	4,5	7,8	10,7	9,3	6,6
Impuestos netos ligados a la importación	0,9	1,0	--	--	--	n.a.
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>--</b>

Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral de España, INE.

Por otra parte, en términos de sector exterior, la mayor apertura a la competencia internacional de la economía española, la cual ya había dado sus primeros pasos tras la puesta en funcionamiento del Plan de Estabilización de 1959, se consolidó con la adhesión de España en la Comunidad Económica Europea en 1986.



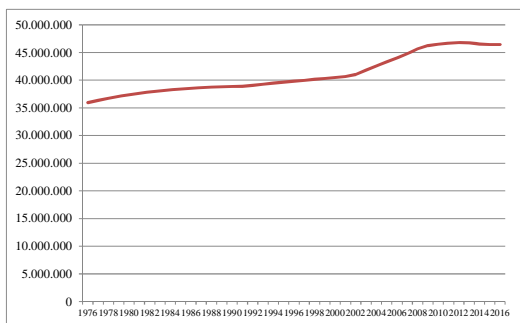
Gráfico 5: Grado de apertura de la economía española (Exportaciones e Importaciones como porcentaje del PIB)



Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

En lo que respecta a la población, a 1 de enero de 2016 se censaron en España 46.440.099 personas un 29,2% más que en 1976.

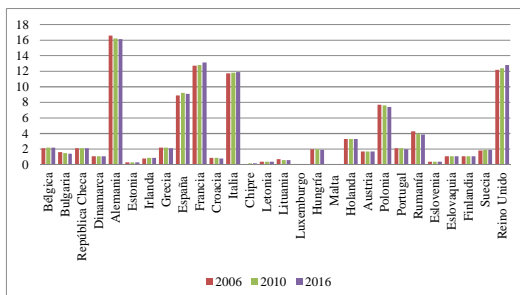
Gráfico 6: Evolución de la población española 1976-2016 (Población residente a 1 de enero, personas)



Fuente: INE y elaboración propia.

Esta cifra sitúa a España como el quinto país de la UE28 en términos de población con una contribución estimada en 2016 del 9,1%, por detrás de Alemania, Francia, Reino Unido e Italia.

Gráfico 7: Población por países (Porcentaje de la UE28)

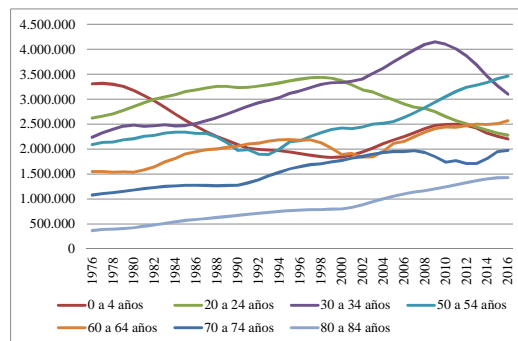


Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Sin embargo, es importante tener en cuenta no sólo la tendencia general de la población, sino también su distribución por tramos de edad. En este sentido, desde 1976 se ha producido en España un paulatino envejecimiento de la misma, al observarse tendencias decrecientes en los tramos de edad de población más joven, mientras que los de más de 60 años han

mostrado un crecimiento significativo, especialmente a partir del año 2000.

Gráfico 8: Población residente en España por grupo de edad, 1976-2016 (Personas)



Fuente: INE y elaboración propia.

Por último, no podemos olvidar que la transformación del marco institucional del país ha jugado un papel fundamental, tanto bajo el punto de vista de las instituciones formales políticas y económicas, como de las informales; con una sociedad que ve en el proceso de transición a la democracia un horizonte de nuevas oportunidades.

Las perspectivas de futuro más próximas son halagüeñas y se espera que la actividad económica mundial continúe fortaleciéndose. Así, en su último informe publicado el Fondo Monetario Internacional ha revisado 0,1 puntos porcentuales al alza sus proyecciones de crecimiento del PIB mundial para 2017 hasta el 3,7%, mientras que para 2018 y 2019 se prevé un crecimiento del 3,9%. En España, las estimaciones apuntan a una cierta ralentización del crecimiento debido, entre otros factores, al clima de incertidumbre política.

Cuadro 2: Previsiones de crecimiento (Tasas de variación anual en porcentaje)

	2017				2018			
	Mundo	Zona Euro	Estados Unidos	España	Mundo	Zona Euro	Estados Unidos	España
FMI	3,6	2,1	2,2	3,1	3,7	1,9	2,3	2,5
Banco Mundial	3,0	2,4	2,3	--	3,1	2,1	2,5	--
Comisión Europea	--	2,4	--	3,1	--	2,3	--	2,6

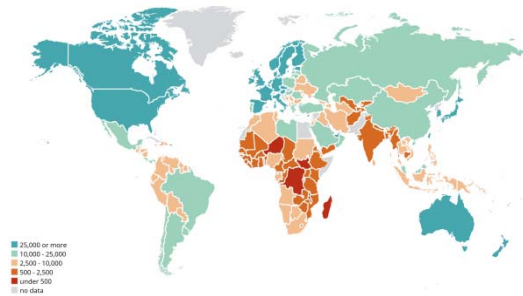
Fuente: Fondo Monetario Internacional (2018), Banco Mundial (2018) y elaboración propia.

Estas previsiones de crecimiento de la producción contrastan con las estimaciones en términos de población, que auguran un crecimiento de la población española entre 2016 y 2020 del 0,7% y del 1,4% de cara a 2030 (Eurostat).

Así pues, volvemos al punto de partida de esta nota y, al estimarse crecimientos de la producción superiores a los de la población, la renta *per cápita* de España en los próximos años y de cara a 2020 se

situaría en el mismo estrato que la de las economías más avanzadas del mundo.

Mapa 1: Producto Interior Bruto *per cápita* a precios corrientes, 2020 (dólares *per cápita*)



Fuente: FMI (2017)

### Referencias bibliográficas

BANCO MUNDIAL (2018): “World Development Indicators”.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2018): “Global Economic Prospect”.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2017): “World Economic Outlook, Octubre, 2017”.

FORO ECONÓMICO MUNDIAL (2017): “La economía española cumple 40 años en democracia”.

ROJO, L.A. (2002): “La economía española en la democracia (1976-2000)” en COMÍN, F. et al. (eds.), *Historia económica de España siglos X-XX*, Barcelona, Crítica.





# Retos demográficos e implicaciones económicas: Especial consideración al mercado de trabajo

Esperanza Nieto Lobo

**Resumen:** El objetivo de esta nota es aproximar las tendencias demográficas en España, teniendo en cuenta la evolución de los principales indicadores de población durante las últimas décadas, y sus implicaciones sobre el mercado de trabajo.

**Palabras clave:** Demografía; mercado de trabajo; España.

**Códigos JEL:** J10; J11.

La población española ha experimentado en las últimas décadas cambios muy significativos que no han pasado desapercibidos para los responsables económicos, los expertos y la opinión pública, en general. En este sentido, se ha alertado acerca de las consecuencias de las dinámicas demográficas (mayor esperanza de vida, baja natalidad, pirámide de población regresiva, disminución del tamaño medio del hogar, etc.), así como de las consecuencias de estos procesos sobre el debilitamiento de la fuerza laboral, la sostenibilidad del actual sistema de pensiones, los gastos en servicios de salud y asistenciales, la pérdida de población, entre otras cuestiones.

Sin embargo, muchas de estas evidencias no siempre son bien conocidas. Algunas son comunes a las economías desarrolladas y, en particular, afectan a los países europeos. Otras presentan rasgos propios para el caso de España. El objetivo de este breve artículo es realizar una “radiografía” de los indicadores principales que determinan la trayectoria reciente de estos fenómenos demográficos y aproximar las implicaciones de estas tendencias poblacionales sobre el mercado de trabajo. Adicionalmente, esta visión puede ayudar al debate acerca de las actuaciones a seguir para corregir y/o revertir los efectos negativos asociados a estos cambios en la población española.

No parece aventurado afirmar que entender las claves de la realidad económica actual –y también las perspectivas futuras– requiere de un análisis y comprensión de la abundante batería de datos sobre población que ofrecen las estadísticas oficiales. Empecemos por las cifras principales: el número de habitantes en España. En los últimos veinte años, la población española ha aumentado en casi 7 millones de personas, prácticamente un 19%, en comparación con los menos de 40 millones de habitantes de mediados de los noventa. Este excepcional crecimiento fue fruto de un intenso ritmo de llegada de inmigrantes (muy superior al observado en Europa en dichos años), que hicieron que la proporción de los nacidos en el extranjero llegaran a representar, entre 2009-2012, más del 12% de la población residente en España (a principios de los noventa era menos del 1%) (véase gráfico 1).

Sin embargo, desde el máximo alcanzado en 2012 (con 47 millones), la población española ha descendido en torno a medio millón de personas (46,5 millones en 2017), debido principalmente a la pérdida de población extranjera (que en 2017 representa el 9,8% del total), a lo que habría que sumar el escaso dinamismo del saldo vegetativo (es decir, nacimientos menos defunciones). Precisamente, estos dos vectores aproximan un escenario futuro bastante desfavorable para la población española en los próximos años. En este sentido, las últimas proyecciones demográficas, elaboradas por el INE, basándose en hipótesis de la tendencia migratoria, así como de las tasas de fecundidad y mortalidad, prevén que España pierda población en los próximos años y, además, que se acelere el proceso de envejecimiento, intensificándose el perfil regresivo de su pirámide demográfica a largo plazo (ver gráfico 2).

Sin duda, el alargamiento de la esperanza de vida de las personas (con un descenso notable de las tasas de mortalidad en los tramos de mayor edad) y la baja natalidad ya eran rasgos que se venían observando en los diagnósticos sobre la demografía española hace veinte años. Así, la proporción de personas jóvenes ha ido disminuyendo en las últimas décadas, al tiempo que ha ganado significación la presencia de personas mayores de 65 años, que en 2017 representa el 18,8% de la población, frente al 15% que significaba a mediados de los noventa y el 10,2% de los años setenta. Adicionalmente, la edad media de la población se ha incrementado notablemente, situándose en la actualidad en torno a los 43 años, cuando en la década de los noventa era de 35 años y en los setenta rondaba los 30 (ver gráfico 3).

Esta tendencia al envejecimiento demográfico también se encuentra motivada por el descenso de los nacimientos, tal y como evidencia la notable reducción del número de hijos por mujer en las últimas décadas. A principios de los setenta, este indicador de fecundidad arrojaba un promedio de tres hijos por mujer. Entre finales de los setenta y finales de la década de los noventa, esta ratio sufrió un retroceso muy acusado (llegando a alcanzar un mínimo de 1,1 hijos por mujer), si bien registró un modesto repunte en la primera década de este siglo, gracias a la mayor fecundidad media de las mujeres inmigrantes (ver gráfico 4). En 2016, esta tasa promedio alcanza los 1,33 hijos por mujer (1,8 en el caso de las mujeres extranjeras residentes en España),

situándose entre las más bajas del mundo (ver cuadro 1). Atendiendo al comportamiento observado por esta ratio y bajo la hipótesis de mantenimiento de las circunstancias socio-económicas y de las actuales políticas de apoyo a la natalidad, las últimas previsiones oficiales (INE) no apuntan a un incremento en el número de hijos nacidos por mujer en el horizonte temporal.

De este modo, las perspectivas futuras dibujan un escenario poco esperanzador, ya que la combinación de una baja tasa de natalidad y un adicional envejecimiento –conforme la generación del babyboom<sup>1</sup> alcance la edad de jubilación– supondrá un preocupante aumento de la tasa de dependencia (la proporción de las personas en edad inactiva sobre las personas en edad activa). En este punto, en una comparativa con otros países, un reciente estudio<sup>2</sup> de la OCDE estimaba que la tasa de dependencia prácticamente se duplicará entre 2015 y 2050, pasando de 28 personas de 65 años y más por cada 100 en edad de trabajar a 53 personas, en el conjunto de las economías avanzadas. En el caso de España (y de Japón), este aumento aún será más relevante, estimando que la proporción de personas mayores de 65 años (potencialmente jubiladas) sobre la población en edad de trabajar (20-64 años) podría ser superior al 75% en 2050 (ver gráfico 5).

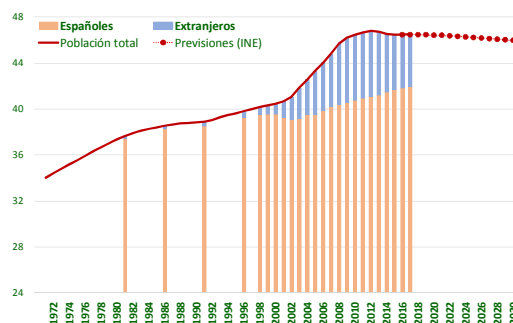
No cabe duda de que estas proyecciones están basadas en hipótesis (ceteris paribus) que no contemplan acontecimientos inesperados (como el excepcional saldo migratorio positivo observado entre 1998-2010), que podrían trastocar estos pronósticos. Pero, en cualquier caso, implican cambios en la estructura demográfica, así como en las magnitudes del mercado de trabajo, como ya se han visto condicionadas en los últimos años.

De hecho, basta comprobar cómo el crecimiento de la población acaecido desde mediados de los noventa en España no ha ido parejo a un incremento de las cifras de ocupación. Si el tamaño demográfico se incrementó en torno a los 7 millones de personas en el balance de los últimos veinte años, el ascenso en la población ocupada ha sido algo inferior a los 6 millones de empleos. Atendiendo a la población en edades activas (16-64 años), la evolución en este periodo también ha sido positiva, si bien se ha situado algo por debajo de los 4 millones de personas. Estas variaciones diferenciales explican el mayor incremento en las cifras de desempleo. Así, la tasa de ocupación en España ha recuperado ya el nivel que tenía a mediados de los noventa (48,7% en 2017, unas décimas por encima del 48,4%, correspondiente a 1996). Sin embargo, en el caso de la tasa de paro, que en 1996 era del 11,5%, alcanza ahora casi seis puntos por encima, el 17,2% en 2017 (ver gráfico 6).

Entre las claves de esta trayectoria están los cambios demográficos –y sociales– observados en estos años, y más concretamente el aumento de la población activa, motivada por la mayor disposición laboral de los inmigrantes (mayor tasa de actividad que la de los autóctonos de la misma edad) y el aumento de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. En particular, conviene subrayar la mayor presencia en el mercado de trabajo de mujeres españolas entre 35 y 44 años de edad –desde el 64,3% de tasa de actividad en 2002, hasta el 86,6% correspondiente a 2017–, así como de las mujeres extranjeras en el tramo de edad mencionado. Este incremento contrasta con la evolución estable de la tasa de actividad de los hombres, observándose incluso con una ligera disminución de la fuerza laboral masculina en algunos tramos de edad (ver gráfico 7).

En definitiva, estos breves apuntes acerca de la situación demográfica española pueden ayudarnos a comprender la estrecha vinculación existente entre las circunstancias del mercado de trabajo y sus condicionantes poblacionales. En concreto, la recepción masiva de población extranjera ha podido afectar positivamente a la demografía española y a la fuerza laboral, pero estos impactos a corto plazo se vieron interrumpidos por la crisis, evidenciándose la necesidad de acometer otras medidas para fomentar el aumento de la natalidad y revertir el inherente proceso de envejecimiento y dependencia de la población española.

Gráfico 1: Evolución de la población y previsiones (millones de personas)\*



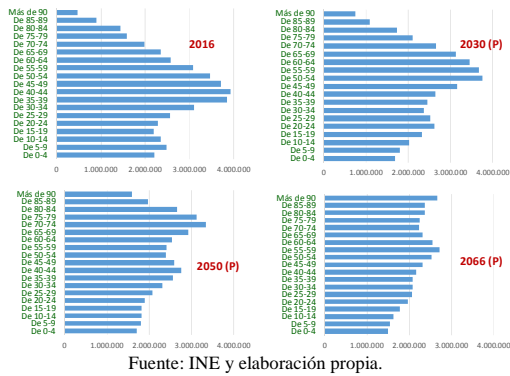
\*Zona sombreada, previsiones.

Fuente: INE y elaboración propia.

<sup>1</sup> Se conoce así a los nacidos entre finales de los años 50 y principios de los setenta en España.

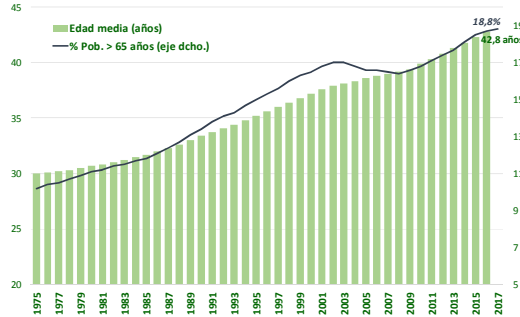
<sup>2</sup> Estudio "Preventing Ageing Unequally", publicado en octubre de 2018. Disponible en <http://www.oecd.org/social/preventing-ageing-unequally-9789264279087-en.htm>

Gráfico 2: Efectos del envejecimiento en la estructura demográfica española. Población por tramos de edad 2016-2066 (millones de personas)



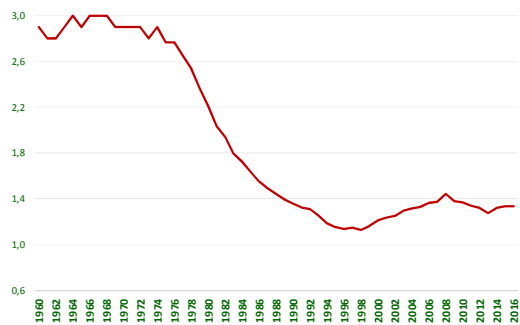
Fuente: INE y elaboración propia.

Gráfico 3: Edad media de la población española y proporción de mayores de 65 años (Promedio de edad en años y % de población mayor de 65 años sobre el total)



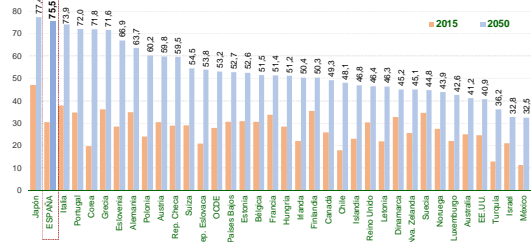
Fuente: INE y elaboración propia.

Gráfico 4: Indicador de fecundidad (Número de hijos por mujer)



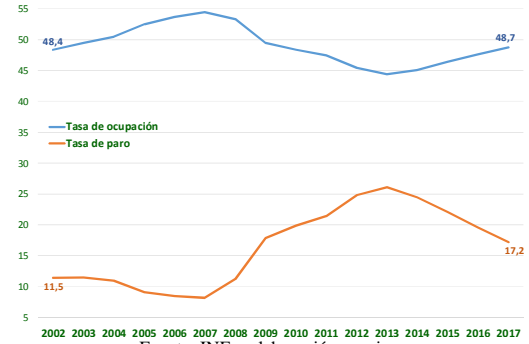
Fuente: INE y elaboración propia.

Gráfico 5: Tasa de envejecimiento de la población por países prevista para 2050. (Proporción de población de más de 65 años por cada 100 habitantes de 20-64 años)



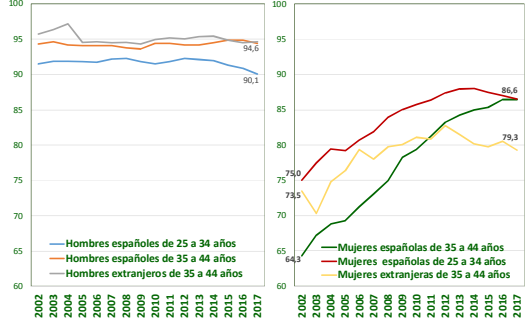
Fuente: Naciones Unidas y elaboración propia.

Gráfico 6: Trayectoria de las tasas de ocupación y paro en España (En % de la población mayor de 16 años)



Fuente: INE y elaboración propia.

Gráfico 7: Tasas de actividad por grupos de edad y género 2002-2017 (Activos en relación a la población mayor de 16 años, en %)



Fuente: INE y elaboración propia.









# Proyecciones económicas: Diversas aproximaciones y metodologías

Felisa Becerra Benítez

**Resumen:** Esta nota pretende poner de manifiesto la diversidad de metodologías o aproximaciones para realizar proyecciones macroeconómicas, y cuya utilización dependerá, fundamentalmente, de los objetivos planteados en cada análisis.

**Palabras clave:** Proyección; Modelo; Variable.

**Códigos JEL:** C3; C10; C53.

El análisis de la coyuntura económica y muy especialmente la realización de proyecciones para los distintos agregados económicos (Producto Interior Bruto, empleo,...) tienen una especial relevancia desde hace décadas. Su objetivo principal es intentar anticipar cuál será la evolución futura de estos agregados, como una herramienta más para el proceso de toma de decisiones de los distintos agentes económicos. Para ello, los métodos de estimación son diversos, y no exentos en ningún caso de limitaciones, dependiendo la utilización de uno u otro, o de varios a la vez, de la disponibilidad de información estadística, de las variables a predecir o de los ámbitos territoriales y periodos objeto de estudio, entre otros elementos. En general, resulta complicado que la utilización de uno solo de estos métodos resuelva los diferentes problemas asociados a la predicción económica, por lo que no es extraño usar distintas metodologías a la vez.

Al hablar de predicción macroeconómica podríamos señalar dos enfoques diferentes: el enfoque no estructural o econométrico, y el enfoque estructural o macroeconómico. El primero lleva a cabo la predicción explotando, de forma puramente estadística, la correlación entre variables macroeconómicas, sin basarse en la teoría económica. En este sentido, son métodos puramente estadísticos o econométricos. Este enfoque se adoptó fundamentalmente a partir de los años setenta, al demostrarse la escasa capacidad predictiva del enfoque estructural basado en modelos económicos. La crítica de Lucas (1976) supuso un varapalo para estos últimos modelos, al considerar que los parámetros no eran invariantes ante cambios en el entorno, lo que dificultaba su uso para la predicción.

Sin embargo, a partir del año 2002, se comenzó de nuevo a prestar atención al enfoque estructural, a través del uso de modelos de Equilibrio General Dinámico (EGD). Estos modelos han tenido como principal problema su dificultad de aplicación a los datos por su elevada complejidad, aunque en los últimos años ha aumentado su uso, especialmente para el análisis de políticas y de perturbaciones, y no tanto para la predicción económica, si bien requieren de mucha información y necesitan calibrar las ecuaciones para obtener una solución exacta.

Respecto a los métodos no estructurales, hay que mencionar, en primer lugar, los modelos univariantes, que siguen la metodología de Box y Jenkins. En este sentido, los modelos ARIMA (Modelos Autorregresivos Integrados de Media Móviles) son muy utilizados, y en ellos una determinada variable se explica exclusivamente en función de su pasado. Se considera así que la serie temporal objeto de análisis ha sido generada por un proceso estocástico, y se trata de que el modelo capte las características de aleatoriedad de dicha serie. Esta metodología se utiliza generalmente para realizar predicciones sobre determinados indicadores parciales de coyuntura económica. La ventaja de estos modelos radica en que no necesitan distintas series de datos referidas al mismo periodo de tiempo, al tiempo que evitan la identificación y especificación de un modelo en el sentido de la econometría tradicional. Sin embargo, el inconveniente es que, al renunciar a la inclusión de un conjunto más amplio de variables explicativas, no se atiende a las relaciones que existen entre las distintas variables económicas, perdiendo capacidad de análisis.

De hecho, en ocasiones es necesario predecir varias series de manera conjunta, puesto que pueden estar relacionadas entre sí. Una de las alternativas sería estimar un sistema de ecuaciones que refleje las relaciones de interdependencia o causalidad que pueden darse entre las variables (enfoque de ecuaciones simultáneas o estructurales). Sin embargo, en estos modelos es necesario distinguir entre variables endógenas y variables predeterminadas, y la teoría económica no siempre sugiere una especificación concreta y clara entre variables, así como de su relación dinámica, por lo que la especificación de los modelos adolece de una alta subjetividad.

Para tratar de resolver estos aspectos surgen los modelos de vectores autorregresivos (VAR). Estos suponen una generalización de la metodología Box-Jenkins, pero estimando la interrelación entre las distintas variables económicas, en lugar de tratarlas de forma independiente. Así, a raíz del trabajo de Sims (1980), aplicar modelos VAR a series temporales se ha convertido en una práctica habitual.

En estos modelos se propone un sistema con tantas ecuaciones como series a analizar o predecir, pero en el que no se distingue entre variables endógenas y exógenas (todas las variables con contenido económico tienen un tratamiento endógeno). Así, cada variable es explicada por los retardos de sí misma y por los retardos de las demás variables. Se configura entonces un sistema de ecuaciones autorregresivas. Este modelo es relativamente fácil de especificar y estimar, pero presenta el inconveniente de contar con muchos parámetros, utiliza un número limitado de variables y muy poca información teórica acerca de la relación entre dichas variables.

En estos modelos VAR, y en la modelización univariante de series temporales, se asume que las series utilizadas son estacionarias (su media y su varianza permanecen constantes a lo largo del tiempo). Si se efectúan regresiones entre variables no estacionarias se puede caer en el problema de las denominadas correlaciones espurias. Esto último puede intentar resolverse a partir de los modelos de vectores de corrección del error (VEC), que son también una herramienta que pertenece al análisis multivariante de series temporales, pero que se caracteriza por contener variables cointegradas, variables que guardan relación de equilibrio de largo plazo entre ellas. Cabe mencionar que para el pronóstico de más largo plazo, los modelos ARIMA, VAR y VECM parecen ofrecer mejores resultados que los modelos estructurales más complejos.

Litterman (1986) desarrolló, posteriormente, los modelos BVAR (VAR Bayesianos), un conjunto de técnicas muy utilizadas en la predicción económica, y que buscan incluir en la estimación de un VAR información que está fuera de la muestra (información a priori acerca de los parámetros del modelo), lo que evita el problema de la sobreparametrización, y ayuda a que el modelo puede estimarse con menos información. Por otra parte, y desde un punto de vista técnico, los modelos BVARX pueden considerarse una extensión de los anteriores, al incorporar un conjunto de variables externas, cuya adición tiene un efecto importante en el uso del modelo como herramienta de proyección. Asimismo, también se han desarrollado los denominados VAR estructurales (SVAR), que introducen algunas restricciones derivadas de la teoría económica.

Por último, una alternativa a estos modelos anteriores, y que tiene en cuenta un mayor número de series económicas, es el análisis factorial dinámico desarrollado por Stock y Watson. Esta metodología consiste en la reducción de la dimensionalidad de las series que van a utilizarse como variables explicativas en la proyección de una serie macroeconómica a un número más pequeño de indicadores o factores. De este modo, el modelo recoge la dinámica de cada indicador y distingue entre una parte común, recogida en el factor, y una parte idiosincrásica, que determina los movimientos de cada uno de los indicadores no explicados por la dinámica de ese factor común. Este modelo permite combinar indicadores que se publican con desfases con otros que, por su

naturaleza, se encuentran disponibles con mayor prontitud, permite el empleo de variables de distinta frecuencia (mensuales y trimestrales), o permite utilizar datos de diferente naturaleza (indicadores de opinión y cuantitativos). Esta metodología se usa muy frecuentemente, y actualmente son muchos los organismos que los utilizan en sus ejercicios de proyección, entre ellos la Airef (Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal) o el Banco de España.

#### Referencias bibliográficas:

AIREF (2016): "BVARX modeling of the Spanish economy", Working Paper n° 1, Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal.

ÁLVARO AGUIRRE, R. y LUIS FELIPE CÉSPEDES, C. (2004): "Uso de Análisis Factorial Dinámico para Proyecciones Macroeconómicas", Working Papers, Banco Central de Chile.

ANALISTAS ECONÓMICOS DE ANDALUCÍA (2009): "Modelo de Equilibrio General de Andalucía (MEGA)", Junio 2009.

ARENCEBIA PAREJA, A., GÓMEZ LOSCOS, A., LUIS LÓPEZ, M. y PÉREZ QUIRÓS, G. (2017): "Un modelo de previsión del PIB y de sus componentes de demanda", *Boletín Económico 4/2017*, Artículos analíticos, Banco de España.

BALLABRIGA, F.C., ÁLVAREZ GONZÁLEZ, L.J. y JAREÑO MORAGO, J. (1998): "Un modelo macroeconómico BVAR para la economía española: metodología y resultados", *Estudios Económicos*, n° 64, Servicio de Estudios Banco de España.

DOMÍNGUEZ IRASTORZA, E., ULLÍBARRI ARCE, M. y ZABALETA ARREGUI, I. (2010): "Un Modelo VAR aplicado al empleo y las horas de trabajo", *Estadística Española*, Vol. 52, núm. 173.

QUILIS, E.M. (2002): "Modelos BVAR: Especificación, Estimación e Inferencia", *P.T.* n° 8/02, Instituto de Estudios Fiscales.





## El tiempo económico perdido: una pérdida con aprovechamiento

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En esta nota se realizan algunas reflexiones en torno al concepto de “tiempo económico perdido” en el contexto de la evolución reciente de la economía española. Se hace hincapié en la naturaleza del producto interior bruto como variable flujo frente a la percepción del mismo como variable de acumulación.

**Palabras clave:** Tiempo económico perdido; ciclo económico.

**Códigos JEL:** E30.

La simple visualización de la evolución del producto interior bruto (PIB) de España a lo largo del período 1977-2017 deja a las claras que los ciclos económicos han sido un rasgo persistente de la etapa democrática. En estos cuarenta años, los españoles hemos tenido que afrontar duros episodios de crisis y otros en los que los principales indicadores mostraban su brío.

En parte por la fragilidad de la memoria y por la tendencia a relativizar los trances ya superados, es la crisis más reciente la que más nos sigue impactando; también por su profundidad, alcance y duración. A los efectos económicos reales, de enorme importancia, se añaden otros de carácter más anímico, motivados por la gran caída acaecida después de una prolongada etapa de aparente esplendor económico y de euforia desatada. Instalados en la crisis, empezamos a tomar conciencia de que muchas eran las cosas que habían cambiado, para lo bueno y para lo malo.

Ya desde los primeros años de penuria económica empezó a extenderse la noción de que la crisis representaba una importante pérdida de tiempo económico. Un medio tan influyente como *The Economist* popularizó el indicador del tiempo económico perdido, construido a partir de una media de variables ligadas a la riqueza, la producción, el consumo y el mercado de trabajo. El panorama no era muy alentador para España. Según dicho indicador, nuestro país había sufrido una pérdida de ocho años de tiempo económico. Estábamos en el año 2012, pero, en términos económicos, habíamos retrocedido al año 2004. De hecho, el nivel del PIB real de antes del desencadenamiento de la crisis no ha podido recuperarse hasta mediados del año 2017.

Como ya ponía de manifiesto en un artículo anterior (“A la búsqueda del tiempo económico perdido”, diario *La Opinión de Málaga*, 14 de marzo de 2012), aun aceptando la contundencia con la que los indicadores reflejan el deterioro económico sufrido, pueden hacerse algunas consideraciones en relación con la noción de tiempo económico perdido.

La principal guarda relación con la naturaleza del PIB como variable económica. Así, hay una cierta tendencia a ver el PIB como una variable *stock*, como un saldo acumulado a una determinada fecha.

Es como si fuera la riqueza de un país, la cifra que representa los bienes económicos acumulados. Si así fuera, pasar, por ejemplo, de un valor de 1.100.000 millones de euros en el año 2008 a otro de 1.000.000 en el año 2012 (ambas cifras en términos reales) implicaría, en efecto, una pérdida de riqueza de 100.000 millones de euros. Si este importe se acumuló a lo largo de los años 2009 a 2012, en efecto, es como si estos años se hubiesen volatilizado en términos económicos.

Ahora bien, debe tenerse presente que el PIB no es una variable de acumulación, sino una variable flujo, que mide el valor de los bienes y servicios que se han producido en un período dado. Si el PIB del año 2012 es inferior en 100.000 millones de euros al de 2008, ciertamente la capacidad de producción efectiva del país se ve mermada en esa cifra, pero eso no significa que los años intermedios hayan devenido nulos en el plano económico. En cada uno de tales años se ha ido generando un PIB que, aunque haya ido mermando, habrá tenido como contrapartida un conjunto de rentas de las que se han beneficiado los propietarios de los distintos factores productivos.

Veámoslo de otra manera más próxima. Supongamos que en el año 2008 Lucía tenía unas acciones que valían 50.000 euros. Tenía la oportunidad de venderlas en el mercado, pero decidió conservarlas. En el 2012 las acciones valen 10.000 euros. Ha sufrido una pérdida de 40.000 euros entre los dos años. Por otro lado, en el año 2008 obtuvo una retribución salarial neta de 20.000 euros; en los siguientes años, dicha retribución evoluciona así: 18.000 (2009), 16.000 (2010), 14.000 (2011) y 12.000 (2012). Dado que Lucía tiene otras fuentes de renta, ha ido depositando tales retribuciones netas en un depósito bancario. Es evidente que la retribución del año 2012 es inferior a la de 2008 en 8.000 euros (un 40% menos), pero eso no impide que, gracias a las retribuciones obtenidas cada año, ahorradas, disponga de un activo por valor de 60.000 euros. Lucía ha sufrido un deterioro muy significativo en su renta salarial, pero el período 2009-2012 no ha sido un tiempo económico perdido.









## El coste de la vida: de la peseta al euro

Esperanza Nieto Lobo

**Resumen:** Esta nota pretende recordar el paso de la moneda nacional –en el caso de España la peseta– a la moneda común, el euro, así como la distinta percepción de las consecuencias de la adopción de la nueva moneda, desde el punto de vista del consumidor –cesta de consumo– y sobre el nivel general de precios de la economía..

**Palabras clave:** Moneda única; euro; precios; España.

**Códigos JEL:** E30; E31.

La entrada en circulación del euro, como moneda de uso en España y en los otros diez países que entonces formaban parte de la “Zona Euro” significó la culminación del proceso de unión monetaria, iniciado formalmente con la firma del Tratado de Maastricht en el año 1992. En dicho acuerdo se materializaba el propósito de crear una unión (área) económica y monetaria, que incluiría una *moneda única estable*, fijándose 1999 como fecha límite para el establecimiento de dicha unión. De este modo, monetariamente hablando, podría decirse que el siglo XXI comenzó en Europa el 1 de enero de 1999, fecha del lanzamiento oficial del euro, (aunque en realidad la nueva centuria empezara el 1º de enero de 2000), ya que fue entonces cuando el euro pasó a ser la moneda común de un conjunto de once países europeos, entre ellos España.

No obstante, como es sabido, fue en enero de 2002 cuando el Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales –el Eurosistema–, pusieron en circulación los nuevos billetes y monedas, denominados en euros. Para que este proceso fuese más fácil de asumir, durante los primeros dos meses, hasta finales de febrero, el euro convivió con la moneda nacional, en nuestro caso, la peseta, y era habitual que en los comercios preguntasen a la hora de pagar “¿en euros o en pesetas?”. Las autoridades económicas desplegaron un amplio dispositivo de campañas informativas y de divulgación, que contaron con la colaboración de los medios de comunicación y, por supuesto, de las entidades financieras. Todavía se recuerdan unas tarjetas de conversión entre las monedas (euro-peseta y viceversa), o unas mini-calculadoras que se dispensaron al público para facilitar los cálculos a la hora de “entender” los precios de los bienes y servicios.

De este modo, el euro pasó a constituir la única moneda de curso legal en circulación, aunque se pudieron canjear los billetes y monedas de pesetas en las entidades de crédito y en el Banco de España (BdE) hasta el 30 de junio de dicho año, y con posterioridad a esa fecha solo en el BdE. Hasta el 31 de diciembre de 2020, la autoridad monetaria aceptará realizar la conversión (al tipo de cambio que se fijó en su día: 166,386 pesetas por euro) y, a partir de entonces, las pesetas pasarán definitivamente a formar parte de la historia fiduciaria española, como los reales, los ducados o los maravedíes.

Sin duda, podría decirse que la adopción de la nueva moneda fue un éxito, y de hecho el 3 de enero de 2002, el 96% de los cajeros automáticos de la Eurozona ya dispensaban billetes en euros y una semana después, más de la mitad de las transacciones en efectivo se hicieron en euros, la nueva moneda de más de 300 millones de ciudadanos en 12 países<sup>1</sup>. La adaptación de los agentes económicos (hogares y empresas) fue muy rápida y el cambio fue bastante bien aceptado por éstos, según los resultados del Eurobarómetro –la encuesta de la Comisión Europea a los ciudadanos europeos a este respecto, realizada a finales de 2002–.

En el caso de España, para el 58% de los consumidores, el abandono de la peseta y el proceso de adaptación a la nueva moneda fueron fáciles, y sólo al 19% le resultó difícil. La gran mayoría se acostumbró rápidamente a los billetes y monedas en euros, especialmente en las regiones fronterizas, en las grandes ciudades y en las zonas turísticas, valorando positivamente su introducción por la creencia de que tendría más ventajas que inconvenientes. No obstante, los ciudadanos ya tenían, entonces, la percepción general de que la introducción del euro había causado un aumento de los precios. Así, el 83% de los ciudadanos comunitarios (86% de los españoles) pensaban que los cambios en el etiquetado (al principio, doble etiquetado con los precios en pesetas y el euro), así como el redondeo se habían hecho “hacia arriba”. Más concretamente, el 54% de los consumidores nacionales señalaron, a finales de 2002, que se habían encarecido mucho los precios con la llegada del euro, mientras un 39% creía que han encarecido algo y solo el 7% pensaba que permanecieron estables. En cualquier caso, a nadie le pareció que se hubieran abaratado.

Este efecto al alza sobre el nivel general de los precios a corto plazo, es decir, en los meses previos a la introducción de la moneda y en los primeros meses posteriores, era más o menos esperado por los expertos. Preveían que comportamientos estratégicos de las empresas para fijar los nuevos precios a unos

<sup>1</sup> Grecia pudo adherirse a la Zona Euro el 1 de enero de 2001. Posteriormente, se hicieron nuevas incorporaciones: el 1 de enero de 2007 el euro pasó a ser moneda legal en Eslovenia; el 1 de enero de 2008, en Chipre y Malta; el 1 de enero de 2009, en Eslovaquia; el 1 de enero de 2011, en Estonia; el 1 de enero de 2014 en Letonia; y el 1 de enero de 2015 en Lituania.

niveles que resultasen más *atractivos*, supondrían un redondeo hacia la unidad de euro más próxima. Estos ajustes se justificarían tanto por razones de eficacia desde el punto de vista comercial (al reducir el número de monedas utilizadas se facilitarían las transacciones), como por el afán de establecer precios *psicológicos* que producen la sensación de ser más reducidos que lo que efectivamente son (por ejemplo, en el caso de la peseta, 1995 frente a 2000). Unas simulaciones de Fedea y del propio Banco de España<sup>2</sup> estimaron que, a pesar de que el impacto sobre la inflación medida por el IPC debería haber sido insignificante o nulo –si todos los agentes hubieran realizado de forma estricta la conversión algebraica de pesetas a euros–, en realidad la repercusión pudo ser de 4 décimas sobre el IPC en el promedio anual de 2002.

No obstante, el efecto sobre la tasa de inflación se fue absorbiendo progresivamente a lo largo del 2003. La discrepancia entre el efecto moderado que se estimó en el IPC y la percepción de los consumidores habría podido venir condicionada por diversos factores entre los que cabe destacar los aumentos de precios relativamente más intensos que han sufrido los artículos de consumo más frecuente y de bajo importe, aunque no cabe descartar la influencia de otros elementos, de naturaleza psicológica. Sin embargo, la medición del efecto de la introducción del euro sobre el nivel de precios también se vio condicionada por cambios en la metodología del IPC, precisamente en 2002, así como por subidas de impuestos de varios bienes de consumo, lo que dificultó la comparabilidad de los datos de inflación de antes y después del euro.

De hecho, las razones que motivaron este distinto modo de cálculo de la evolución de los precios, por parte del INE, eran comunes a los institutos europeos de estadísticas que homogenizaron sus procesos y técnicas para mejorar la medición, significación y transparencia de la cesta de productos representativa<sup>3</sup>. Dado que no hay una fuente estadística oficial que disponga de los datos sobre los precios individuales en pesetas de los artículos que componen la cesta de consumo del IPC (el INE no ofrecía esta información

entonces y tampoco lo hace ahora), hemos recopilado una muestra de bienes y servicios con los precios que tenían en 2001 (basados en un reportaje aparecido en el diario EL PAÍS en diciembre de ese año, antes de la entrada del euro, cuando aún se utilizaba todavía el doble etiquetado) y los que tienen ahora, aproximadamente. La variación observada depende de los productos, pero en general parece superar el 37% de aumento que ha registrado el IPC entre enero de 2002 y 2018, según la medición del propio INE. No obstante, también cabe recordar que esta comparativa estaría sesgada por la distinta composición de las cestas de consumo (479 productos en el caso de la estadística oficial, en la actualidad), así como por las distintas características de los productos que no permanecen invariables a lo largo del tiempo, o de las formas de comprar (distintos tipos de establecimientos, compras por internet, etc.). Todos estos cambios dificultan la comparabilidad.

Por otra parte, y en relación con las previsiones que hacían los expertos acerca de las consecuencias positivas de la Unión Monetaria y la puesta en circulación del euro se señalaba el mayor grado de transparencia y de integración entre los mercados de las economías de la Zona Euro, así como la mayor competencia entre las empresas que operan en esos mercados y los menores costes de transacción e información (en comparación con la existencia de unidades monetarias nacionales). Todo lo cual contribuiría a reducir las presiones sobre los precios y a lograr un nivel más bajo y estable de la tasa de inflación. Atendiendo a la evolución, dieciséis años después, de la puesta en circulación de la moneda común, estos pronósticos se habrían cumplido ya que la tasa de inflación española, que tradicionalmente había venido mostrando un crecimiento mayor al del resto de la UEM, dejó de sufrir tensiones al alza de forma estructural, acortándose el diferencial significativamente (y durante algunos periodos incluso se ha situado unas décimas por debajo de la media comunitaria). En el gráfico 2 se comprueba este perfil menos divergente de las tasas de inflación: española y de la Zona Euro, lo que denotaría la mayor *estabilidad* del comportamiento de los precios en la economía española.

<sup>2</sup> Álvarez González et. al. "El impacto de la puesta en circulación del euro sobre los precios de consumo". Documentos ocasionales, nº 0404. Servicio de Estudios del Banco de España, 2004.

Simón Sosvilla y Mario Izquierdo. "Efectos sobre la inflación del redondeo en el paso a euros". Documento de trabajo. Textos express. FEDEA, 2000.

<sup>3</sup> En la nota metodológica, el propio INE señalaba que el cambio de base del IPC era el punto de partida de una nueva forma de concebir este indicador, cuya principal virtud era su rápida adaptación a los cambios de la economía y, por tanto, garantizar un alto grado de representatividad. Por esta razón, su implantación en enero de 2002 supuso la aparición de un nuevo sistema de IPC con el que se realizarían cambios de base con mayor frecuencia, revisando sus principales parámetros anualmente. El nuevo Sistema de IPC supuso, además, una herramienta más precisa de medición del movimiento de los precios debido a las numerosas innovaciones metodológicas introducidas. Así, por ejemplo, se cambió la fórmula general de cálculo y los sistemas de estimación de precios, se amplió la muestra de artículos y establecimientos, etc.

Cuadro 1: Precios de una cesta de consumo en 2001 (antes del euro) y en la actualidad

	Cesta de la compra en 2001		Cesta de la compra actual (2018)		Variación %
	Ptas.	€	€		
1 Barra de pan	50	0,30	0,50	66,4	
1 litro de leche	95	0,57	0,78	36,8	
1 docena de huevos	230	1,38	1,89	37,0	
1 lata de atún	120	0,72	1,16	61,1	
1 bote de Colacao	350	2,10	2,90	37,9	
1 paquete de café (de 250 gr.)	175	1,05	1,85	76,2	
1 kg. de arroz	200	1,20	1,52	26,7	
1 pollo limpio	730	4,39	5,20	18,5	
1 Kg. de pescadilla	1.500	9,02	15,95	76,9	
1 botella de CocaCola de 2 l.	175	1,05	1,45	38,1	
1 bote de champú	340	2,04	3,00	46,8	
1 detergente ropa	750	4,51	8,20	81,9	
Metrobús de 10 viajes	700	4,21	12,20	190,0	
Entrada de cine	600	3,61	6,50	80,3	
Café en la cafetería	90	0,54	1,20	121,8	
Periódico	150	0,90	1,50	66,4	
Paquete de tabaco	300	1,80	4,30	138,5	
Copa de alcohol (whisky, ron, etc.)	500	3,01	6,00	99,7	
Décimo de lotería	3.000	18,03	20,00	10,9	

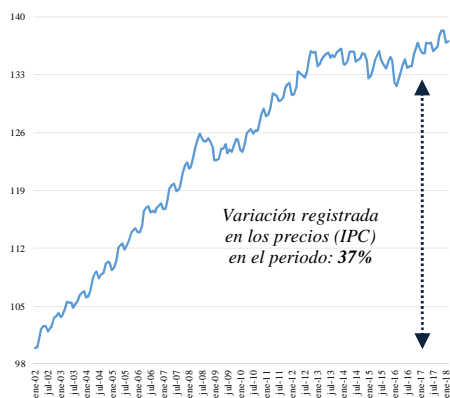
Fuente: El País y elaboración propia.

Gráfico 2: Inflación en España y la Zona Euro: menor diferencial desde la entrada del euro (Tasas de variación interanual en porcentaje)



Fuente: INE, BCE y elaboración propia

Gráfico 1: Comportamiento del IPC General en España 2002-2018 (Enero 2002=100)



Fuente: INE, BCE y elaboración propia.









---

## *La economía española: 1977-2017*

*José María López Jiménez*

En 2017 se ha conmemorado el cuadragésimo aniversario del regreso de la democracia a España. Parece indiscutible, tanto por la estadística temporal comparada —población, esperanza de vida, PIB, exportaciones, inversión extranjera, renta per cápita, gasto sanitario, en educación y social, etcétera— como por la observación directa de la realidad que nos circunda, que el proceso comenzado entonces nos ha convertido en una democracia al nivel de las más avanzadas, basada en una amplia clase media y definida por haber alcanzado altos estándares de bienestar social y económico.

También es cierto que este progreso ha tenido una vertiente menos amable, que no es ajena a lo que acontece en otras sociedades avanzadas equiparables, como muestran, por ejemplo, la menor e insuficiente tasa de fecundidad, una deuda pública, fruto de sucesivos déficits públicos, desbocada, o las altas tasas de desempleo, especialmente entre los más jóvenes.

En cualquier caso, no es de extrañar, por tanto, que la experiencia española se tome como ejemplo de éxito por otras sociedades que inician el complejo y arduo camino hacia la democracia, la libertad y la prosperidad material.

Nadie duda de la implicación y el protagonismo de nuestro país en el proyecto de construcción de la Unión Europea y, por otra parte, las grandes corporaciones españolas, en el marco de un tejido empresarial español, a todos los niveles, extraordinariamente dinámico, también son visibles mundialmente y contribuyen a la consolidación de la globalización.

Este cuadragésimo aniversario del retorno de la democracia es un momento propicio para mirar hacia atrás y congratularnos por el camino andado y por los logros obtenidos, pero también para reflexionar sobre qué pudimos haber hecho mejor, cuál es la situación en 2017 y las perspectivas de futuro.

Cierto desencanto y la falta de identificación de parte de la ciudadanía —los más jóvenes, sobre todo— con sus representantes políticos y con las instituciones, en un contexto de crisis económica y social, se han asentado entre nosotros, lo que nos debe inducir a meditar sobre si el proyecto no es tan sólido como pensábamos o si, por el contrario, en una sociedad democrática, plural y abierta es normal que surjan estos sentimientos de frustración, siempre que se reconduzcan para su resolución ordenada hacia unas instituciones que, en una especie de bucle, tampoco son eternas y merecen, del mismo modo, ser revisadas periódicamente.

Con esta serie de diálogos se pretende indagar en todas estas cuestiones, conforme a la experiencia personal y la trayectoria profesional en diversos ámbitos de cada uno de los entrevistados.

1. ¿Cómo vivió personalmente aquellos momentos de cambio? En términos generales, ¿prevalecen las luces o las sombras tras 40 años de democracia en España?
2. ¿Cuáles son, en su opinión, las asignaturas pendientes que, de haberse acometido, habrían mejorado nuestra situación actual? ¿Estamos a tiempo de retomarlas? ¿Pudo haberse dado algún paso equivocado en los primeros años de democracia?
3. ¿Qué percepción cree que se tiene en el exterior de España como proyecto político y de convivencia? ¿La imagen proyectada en el exterior se corresponde con la percepción que tenemos de nosotros mismos?
4. ¿Puede separarse la realidad política y social española —o la de otros Estados miembros— de la de una Unión Europea que también se busca a sí misma y pretende legitimarse ante los ciudadanos?
5. ¿Pueden tener las tendencias centrífugas, no solo de Cataluña sino también de otras comunidades autónomas que demandan más competencias, su origen en un hipotético mal diseño constitucional, o bien provienen de hechos anteriores o posteriores a la aprobación de la Carta Magna?
6. Las necesidades y demandas de una parte sustancial de la población española parece que no tienen encaje en el marco de convivencia actual, ¿cree que hay margen para una adaptación del mismo conforme a sus propios parámetros de reforma o, por el contrario, será necesario abrir un nuevo debate constituyente, como el de hace 40 años, que dé cabida a todas las sensibilidades?



**Victorio Valle Sánchez**  
Catedrático de Hacienda Pública

“ Todas las demandas legítimas de los ciudadanos tienen cabida en el marco constitucional que debe ir cambiando aquí, como en todos los países, para ir incorporando nuevas actitudes y posicionamientos de los ciudadanos”

1. En la segunda mitad de los 70 del pasado siglo y especialmente tras la muerte del general Franco, cada vez se iba dibujando con más nitidez la evolución deseada del marco de convivencia de los españoles, hacia un modelo democrático similar al de los países avanzados de nuestro entorno. Tal vez por eso, para muchos de los profesionales del momento, y desde luego fue mi caso, el advenimiento de la democracia tuvo dos ideas-fuerza de alta intensidad. Por una parte, la esperanza de que ¡por fin! la convivencia de los españoles se enmarcara en un sistema constitucional inspirado en principios de libertad y solidaridad y, por otra parte, a los economistas se les presentaba el desafío de hacer todo lo posible, incluso con la prestación personal en cargos políticos y administrativos si era necesario, para evitar que, una vez más, la difícil situación económica, impidiera la permanencia de un nuevo orden democrático que tanto había costado reinstaurar.

Creo honradamente que en ese proceso las luces superaron con creces a las sombras y, aunque no hay nada perfecto, el camino de la democracia, reforzado por la incorporación de España a la Unión Europea, ha sido muy positivo para nuestro país.

2. Sin ánimo de ser exhaustivo y admitiendo que en los países con mayor tradición democrática también existen aspectos negativos y problemas sin resolver, yo creo que en tres aspectos no se abordó con profundidad el campo problemático que se planteaba. El diseño autonómico de España que tratando de resolver problemas históricos de dos regiones terminó originando problemas en las 17 comunidades autónomas. En segundo lugar, la existencia de problemas económicos de naturaleza estructural que han alargado innecesariamente y constantemente la resolución de la profunda crisis económica desde la mitad de 2008 hasta finales de 2013. Y, en tercer lugar, la ambigüedad, contradicción e insuficiencia del sistema educativo.

Hubo errores en los primeros años que han condicionado el futuro. En el caso autonómico, por ejemplo, la dejación de sus competencias por parte del Gobierno de la nación, ha aflorado unas tendencias nacionalistas que hoy más que ayer están basadas en la desinformación y en una labor callada pero intensa de desprestigio del resto de los españoles.

Todos estos problemas son solubles pero requieren reflexión sobre su naturaleza y posibles opciones y, en todo caso, voluntad política.

3. Como nos ha ocurrido casi siempre, la visión desde fuera de nuestra realidad social suele ser mejor que la que los propios españoles tienen.

En general, la valoración externa es positiva y se corresponde con la realidad. Por ejemplo, los Pactos de la Moncloa se consideran ejemplares. Sin embargo, no todos los países de nuestro entorno reconocen la auténtica dimensión de banda terrorista de movimientos como ETA, dándole una dimensión política de la que carece.

Yo creo, sin embargo, que la transformación de una dictadura en una democracia constitucional, de forma pacífica y dialogante, ha sido celebrada como un gran ejemplo en casi todos los países.

4. Existe obviamente una fuerte conexión entre el proceso de evolución económica y social de España y el de la Unión Europea en su conjunto, pero la sociedad española tiene cuestiones propias y condicionantes distintos a los que se dan en otros países de la Unión. La cuestión de las diferentes nacionalidades, el bajo nivel educativo, la lenta y tardía incorporación de la mujer al mundo del trabajo, la baja calidad de las instituciones políticas y la peculiaridad de nuestras relaciones con los países iberoamericanos, son aspectos que, entre otros, singularizan la evolución social española respecto de la de otros socios de la Unión Europea y de la del conjunto.

5. La mayoría de las tendencias centrífugas que se registran en España son anteriores a la instauración del diseño constitucional. Aunque es cierto que la democracia los ha hecho más visibles.

Históricamente, los españoles no hemos sabido dar una solución a las disfunciones que originan los hechos diferenciales de algunas autonomías y el marco constitucional creado en 1978 no ha dado tampoco una respuesta satisfactoria a estos problemas, lo que ha extremado la violencia y el malestar en la manifestación del afán soberanista de algunas autonomías.

---

6. En mi opinión, todas las demandas legítimas de los ciudadanos tienen cabida en el marco constitucional que debe ir cambiando aquí, como en todos los países, para ir incorporando nuevas actitudes y posicionamientos de los ciudadanos.

Pero hay que tener en cuenta que una democracia constitucional, como he dicho antes, ilumina mejor los problemas sociales pero no los resuelve sin más. Por ello, no se puede pedir al orden constitucional cosas que este no puede ofrecer. Abrir un nuevo debate constituyente no creo que conduzca a nada.

Los países de nuestro entorno, que nos llevan tantos años de antelación, ofrecen ejemplos variados de evolución constitucional para integrar las aspiraciones legítimas de algún segmento de la población, siempre que sean racionales.

En este, como en el punto anterior, las soluciones no van a venir de cambios legislativos por muy sofisticados y bien intencionados que sean. El punto clave es ver si somos capaces de encontrar un proyecto común, capaz de aglutinar a una amplia mayoría de la población en torno a una ilusión colectiva que sea compartida.



**Alberto Ruiz Ojeda**  
Catedrático de Derecho Administrativo y  
Socio de Cremades&Calvo-Sotelo,  
Abogados

“El diseño constitucional no es la causa de las tensiones territoriales que vivimos en España como una constante histórica, sino su marco normativo amable y coherente”.

1. Recuerdo esa época con la zozobra propia del adolescente que entonces era. Una enorme incertidumbre pero con un claro fondo de esperanza; en realidad, pienso que afrontaba ese episodio como una oportunidad porque siempre me ha gustado el riesgo. Mi balance es totalmente positivo y me lleva a estar agradecido a quienes lo hicieron posible, tal vez sin ser conscientes, o incluso aunque buscasen lo contrario o, simplemente, algo distinto.

2. A mi juicio, se hizo todo lo que razonablemente se debía hacer y solo lo que se debía hacer. No se quiso provocar ninguna solución de “punto final” ni llegar al fin de los tiempos; de ahí el tremendo acierto de definir soluciones en gran medida abiertas, que dieran juego, que permitieran cambiar las cañerías sin que el agua dejara de salir por los grifos en ningún momento. Un ejemplo de periodo constituyente bien construido, sensato, equilibrado.

Lo que quedó pendiente quedó para que fuera resuelto, acometido o definido posteriormente, conforme el tiempo, las circunstancias y las ideas lo exigieran.

Claro que se dieron pasos equivocados, pero el modelo incluía mecanismos eficaces de reciclaje de detritos.

3. La percepción de nuestro país en el exterior es muy positiva en todos los sentidos, sobre todo en lo que se refiere a la valoración de nuestro último proceso constituyente, a su posterior desarrollo y estado actual. Pienso que esto es conocido dentro de España y que suele ser un motivo de satisfacción para los españoles.

4. No pueden separarse. Tal vez lo que más me sorprende es la inseparabilidad de nuestra realidad nacional con la europea en todos los sentidos y ámbitos y, al mismo tiempo, la dificultad intrínseca de los europeos para definir correctamente los términos institucionales y organizativos de su unidad. Llevamos así toda nuestra historia y la obtención de un consenso estable me parece imposible y —muy probablemente— nocivo y disfuncional: soy partidario de soluciones abiertas, transicionables, con niveles de consolidación organizativa débiles.

5. El diseño constitucional no es la causa de las tensiones territoriales que vivimos en España como una constante histórica, sino su marco normativo amable y coherente. Es un factor con el que debemos acostumbrarnos a vivir y que depende de condicionantes exógenos, externos a nuestro propio país, muy vigorosos y a los que España debe responder mediante la construcción de un proyecto común, que integre a todos sus componentes territoriales y sociales sin eliminar su rica diversidad; la contribución a un marco plurinacional europeo sería tal vez uno de esos procesos de construcción que sirvan de aglutinante.

6. Es imprescindible plantear el inicio de un proceso de reforma constitucional que sea definido como una continuación del proceso constituyente que nos ha llevado donde ahora estamos. Si se concibe como un proceso constituyente desgajado del de 1976-78 perderíamos el norte del mayor caso de éxito social y político conocido en el mundo civilizado. Pienso que, para gran parte de los españoles, no hay necesidad ni pretensión alguna que pueda ser atendida mediante una estrategia de corte abrupto con lo que ya hay: no se hizo antes y no se debe hacer ahora.



**Rafael Vidal Delgado**

Coronel de Artillería, Diplomado de Estado Mayor, Estados Mayores Conjuntos e Inteligencia Militar Conjunta. Doctor en Geografía e Historia por la Universidad de Málaga

“Nuestra Constitución tiene grandes posibilidades, precisamente porque se redactó desde la “generosidad” de restaurar heridas profundas del pasado y evitarlas en el futuro, por ello debe mantenerse, con las enmiendas necesarias para adecuarlas a los tiempos actuales”.

1. En primer lugar, quisiera dar las gracias a la redacción de la revista eXtoikos, difusora del pensamiento económico, por considerar que puedo proporcionar una visión sobre esos cuarenta años de la vida española.

Los que nacimos en los años inmediatamente posteriores a las grandes hecatombes que supusieron las guerras civil española y mundial, vivimos con la intención de superar aquellas situaciones que generaron tanta locura a nivel ideológico y lo más curioso es que, con excepciones, fueron nuestros padres, los protagonistas de aquellos hechos, los que nos educaron para que no volvieran a repetirse, y, por ello, aceptando que vivíamos en una nación con recortes en muchos derechos personales, veíamos que el futuro tendría que ser distinto y que seríamos como la juventud europea que ya empezábamos a conocer en la década de los sesenta.

Mi generación debería llevar por apelativo “la generosa”, porque tras la muerte del general Franco, sabíamos que España tenía que cambiar y acercarse a un régimen político similar a los predominantes en Europa Occidental, y fuimos generosos, porque cerramos heridas del pasado y mirábamos al futuro con esperanza, sin considerar oponente, ni personal ni ideológico, a los que pensaran distinto a nosotros.

En 1978 aquella generación de las posguerras, teníamos entre treinta y cuarenta años y el discurso del Rey, queriendo serlo de todos los españoles, la Ley para la Reforma Política y la propia Constitución de 1978, fueron los instrumentos que considerábamos adecuados e ilusionantes para dejar a nuestros hijos un mundo mejor.

Personalmente me encontraba de capitán alumno en la Escuela de Estado Mayor, junto a compañeros de 17 nacionalidades, entre ellos un alemán, un italiano y un francés, y el director del centro, el general Cano Hevia, impuso como parte de nuestra formación castrense, de asesoramiento al mando, el estudio no solamente del nuevo texto (aún no se había aprobado y estudiábamos los borradores), sino también los de las constituciones europeas, incluso de algunas de las

naciones del Este. Con aquel bagaje votamos la Constitución de 1978 y empezamos a trabajar para que la funciones de las Fuerzas Armadas Españolas se acercaran, en el menor tiempo posible, a los parámetros de sus homónimas de la OTAN y las de la Comunidad Económica Europea.

Sinceramente, los treinta primeros años de democracia fueron ilusionantes y parecía que el espectro del pasado había desaparecido, pero de pronto las elecciones fueron ganadas por una generación, nietos de los que lucharon en las guerras y, parece que quisieron, de forma inexplicable, revivir el pasado, siendo esa la sombra de los cuarenta años de democracia en España.

2. La descentralización del Estado, a través de las autonomías, fue un grave error en aquellos primeros años, aunque se consideró como un éxito. Se podría haber descentralizado la Administración, pero determinados pilares fundamentales de la vida en común debían de haberse mantenido, entre ellos la educación y la enseñanza de la historia en común. Aparecieron, además, algunos aspectos grises que podrían dar al traste con la unidad nacional, como era la “delegación de funciones en las comunidades autónomas”, por ejemplo, la seguridad era competencia exclusiva del Estado, pero se descentralizaba su ejecución en determinadas comunidades, que crearon policías autonómicas desproporcionadas para sus propias necesidades, llegando a ser España, entre los países occidentales, el de mayor “ratio” de policía por habitante. Hoy tenemos dos autonomías con miles de policías que lastran el poder central.

Por supuesto que hay formas de superar la situación, dado que dichas policías son “fuerzas y cuerpos de seguridad del Estado”, descentralizada su ejecución en los gobiernos catalán y vasco, pero el Ministerio del Interior debe ejercer una tutela más efectiva sobre dichas fuerzas.

3. A lo largo de los cuarenta años he tenido, por razones de trabajo, que viajar numerosas veces al extranjero y la evolución sobre la percepción sobre

---

España ha evolucionado para bien. A principios de la década de los ochenta, en Norteamérica, éramos desconocidos y ni siquiera identificaban nuestra situación geográfica, pero tras la entrada en la OTAN y en la Comunidad Económica Europea, el cambio fue drástico, porque comprobaron que se podía confiar en nosotros.

Importante fue el referéndum sobre pertenencia a la Alianza Atlántica, asentándose definitivamente que España y los españoles queríamos formar parte de la democracia mundial. Participé activamente en los “Acuerdos de Coordinación con la OTAN”, fundamentalmente el “C” sobre control y dominio del estrecho de Gibraltar y sus accesos.

Los contactos, reuniones y conversaciones informales sobre España con los compañeros de otras fuerzas armadas fueron numerosos y me sentí orgulloso de lo que pensaban sobre nosotros, sobre nuestro proyecto político y de nuestra convivencia. Se admiraba que habíamos pasado de un régimen sin libertades a otro, sin apenas traumas sociales y, lo más sorprendente para ellos, sin recuerdos al pasado.

Uno de los mayores defectos de los españoles, en estos cuarenta años, es que nos creemos peores que los demás. Tendríamos que volver a esa “soberbia”, bien que moderada, de los soldados de los tercios, de los conquistadores y de nuestros héroes, los cuales estaban convencidos de que eran los mejores del mundo.

4. La HISTORIA, y lo expongo con mayúsculas, nos hizo formar parte del imperio Romano, el cual, con distintas denominaciones y con mayor o menor extensión, se mantiene hoy en día con la Unión Europea. Hay historiadores, entre los que me encuentro, que consideran que las guerras entre los países europeos durante siglos se podrían considerar “civiles”, porque nos enfrentábamos hermanos de la misma raíz abocados a entendernos.

La idea imperial de Carlos V, la Europa de las Patrias, el europeísmo de Salvador de Madariaga y, por supuesto, el de los fundadores de la nueva Europa tras la Segunda Guerra mundial, es el que se ha mantenido en nuestras relaciones sociales y políticas a lo largo de los siglos.

5. La propia estructura de la formación de la nación española siempre ha tenido tendencias centrífugas y la unidad se mantenía por aquella reflexión de Ortega, en su “España invertebrada” de que teníamos que tener un proyecto sugestivo de vida en común, de estar orgullosos de haber hechos grandes cosas en el pasado y quererlas volver a hacer otras juntos, en el futuro. La unidad de la nación española se centraba en la “soberanía real” y, de hecho, cuando la monarquía fue débil, resurgían las tendencias centrífugas, como en la segunda mitad del siglo XVII con Felipe IV y en el latrocinio de Bayona de Fernando VII y Napoleón. Por ser más conocido me remito al segundo, en donde cada región se declaró, ante la ausencia real, como “soberana” y de esta

forma nacieron las juntas soberanas peninsulares y de ultramar. Las últimas, tras la anulación de la Constitución de 1812 por Fernando VII, se declararon independientes. Los dos mil pronunciamientos, asonadas, levantamiento militares, revoluciones, guerras civiles, etc. de nuestro siglo XIX es una muestra de nuestra tendencia centrífuga.

Se le puede reprochar a la Constitución de 1978 que puso énfasis en la descentralización, precisamente para evitarla, creyendo que con el “café para todos” de Suárez se calmarían las tendencias centrífugas.

Pero en la propia Constitución de 1978 se recogen las competencias exclusivas del Estado y esas deben mantenerse a toda costa, eliminando —y todavía estamos a tiempo— esa “descentralización de las competencias exclusivas en los gobiernos autonómicos”. Hemos hablado de la seguridad, también se podría incluir la protección civil, los puertos, aeropuertos y un largo etcétera que debería volver al control total del Gobierno central. Por supuesto, también la educación y la historia.

6. No estoy de acuerdo con que la sociedad demande un nuevo marco de convivencia y que exija abrir una etapa constituyente. Los errores cometidos a lo largo de los años no son de carácter social, sino político. Los partidos nacionales no han sabido entenderse en lo esencial, en lo que verdaderamente era y es cuestión de estado, tanto interior como exterior. Su objetivo no era la administración de la sociedad sino el poder social, y para ello era necesario pactar con partidos minoritarios, nacionalistas, a base de delegaciones de funciones exclusivas, para así poder gobernar a su antojo.

Los pactos antiterroristas han sido una pequeña muestra de que había política de Estado, pero no han existido en otras cuestiones vitales como las competencias estatales y autonómicas. No digamos los desacuerdos en cuestiones de política exterior, siendo inconcebible en cualquier país de nuestro entorno la retirada española de Irak, a los pocos días de ser elegido José Luis Rodríguez Zapatero presidente del ejecutivo. El mal que se hizo en aquel momento a la credibilidad de España en el exterior fue enorme, costando más de diez años restaurar la confianza.

La Constitución es una Norma viva y debe adaptarse a los cambios, mediante modificaciones o “enmiendas” como dicen los norteamericanos. Cuarenta años, teniendo connotaciones sociales, porque significa el relevo generacional en el poder, no deben exigir que en cada período se inicie un proceso constituyente, siempre oneroso y en el que afloran sentimientos muchas veces ficticios.

Nuestra Constitución tiene grandes posibilidades, precisamente porque se redactó desde la “generosidad” de restaurar heridas profundas del pasado y evitarlas en el futuro, por ello debe mantenerse, con las enmiendas necesarias para adecuarlas a los tiempos actuales.



**José Antonio Torres de la Fuente**  
Abogado

“Los poderes públicos no deben actuar para desunir a los pueblos sino para unirlos cuando la humanidad tiende hacia su globalización”.

1. Valorar y opinar de las circunstancias políticas, sociales y económicas una vez transcurridos más de cuarenta años de las mismas, sin la influencia de los hechos acaecidos desde aquella época, es prácticamente imposible.

Desde un punto de vista personal opino que ha sido una oportunidad única el vivir día a día los hechos acontecidos en la sociedad española.

La necesidad de un cambio era el elemento común que impregnaba tanto a mi generación como a los estadistas de la época, había que pasar de un sistema autárquico a un sistema democrático con los instrumentos legislativos y medios personales existentes, haciendo una traslación en el tiempo pero no dando una imagen de ruptura social y política.

2. La existencia de errores en la forma de actuación en aquel momento es evidente, pero el camino no está en resaltar, cuarenta años después, estos posibles errores, habiendo cambiado las circunstancias políticas, sociales y económicas no solo a nivel europeo sino mundial, sino en alabar la capacidad de entendimiento, en lograr el acuerdo sobre un texto constitucional y defenderlo políticamente ante los votantes, lo que llevó a su aprobación.

La actual generación a través de su representantes políticos no solo debe sino que está obligada a encontrar un marco adecuado de encauzamiento de las demandas sociales surgidas, máxime cuando la partida puede hacerse con el texto constitucional existente y que siguió todos los tramites de garantía jurídicos para darle el carácter democrático y que debía impregnar y respetarse por todos los poderes del Estado.

3. Evidentemente nos encontramos en un momento económico que se está influenciando por las circunstancias políticas que se están viviendo.

La Europa de hace cuarenta años estaba expectante de cómo España iba a caminar, y fuimos un ejemplo de cómo, sin producirse una ruptura, se fueron adecuando todas las instituciones, tanto las existentes como las que creaba el texto constitucional, a la realidad política, mundial y específicamente europea, que era el único camino para la integración y progreso económico del Estado.

4. La realidad social española no puede separarse de la de los distintos estados miembros de la Unión Europea, pero es innegable que se está produciendo el resurgimiento y creación de corrientes políticas en las que se pretende resaltar la diversidad de los pueblos integrantes de cada estado miembro y no los elementos que deben unir a los mismos, sin hacer una valoración previa de la diversidad en el origen de cada uno.

5. La demanda continua de más competencias por parte de las diferentes comunidades autónomas es inherente y la razón de ser de este ente territorial, creado por la ley, que pretende obviar, y que sin duda debe tener un límite, y, llegado este techo competencial, la actuación de este ente territorial debe dirigirse a desarrollar esas competencias transferidas para que sus ciudadanos reciban los beneficios sociales y económicos en su vivencia diaria.

Un estado no se puede construir y mantenerse con entes territoriales que continuamente demanden nuevas competencias, lo que llevaría consigo la desaparición del propio estado transmitente.

Las expectativas divisorias de diversos pueblos que componen cada estado miembro de la Unión Europea tienen sus orígenes en circunstancias diversas, pero haciendo una traslación temporal de esta idea, lo que habría que valorar y, en su caso, adecuar, es si era necesario la creación de un estado autonómico generalizado para todos los territorios o hubiera sido suficiente la restauración de instituciones suprimidas pero ya existentes, pero desembocaríamos en el principio de cómo podemos justificar la desigualdad frente a la igualdad territorial.

6. Negar la realidad no es un buen comienzo para resolver las demandas sociales surgidas, pero es evidente que se debe conseguir, como se hizo hace más de cuarenta años, a través de su encauzamiento a través del principio del respeto a la legalidad vigente.

No se puede entender la incapacidad de articular mecanismos y propuestas de solución, que si bien mantengan las ansias de resurgimiento de las características propias de un determinado territorio, con la aceptación y respeto de un mínimo de elementos comunes creados para poder mantener esa

---

unidad; por tanto, no debe ser un proceso de eliminación o supresión de entidades propias sino de creación de nuevas, utilizando los cauces establecidos en las propias leyes vigentes.

De forma conclusiva, debemos manifestar que los poderes públicos no deben actuar para desunir a los pueblos sino para unirlos cuando la humanidad tiende hacia su globalización.





**Arturo Zamarriego Fernández**  
Magistrado de la Audiencia Provincial de Madrid. Miembro de “Juezas y Jueces para la democracia”

“Son varias las asignaturas pendientes por lo que se refiere al Poder Judicial. La más importante es, a mi juicio, la despolitización del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ)”.

1. Yo tenía por entonces 20 años. Estudiaba Derecho en la Universidad Complutense de Madrid y era militante del Partido Socialista Popular.

La transición tuvo, como toda obra humana, sus luces y sus sombras. Una parte de la historiografía sobre la transición española de la dictadura a la democracia ha centrado su atención en las instituciones políticas y en la élite instalada en ellas. En dichos trabajos, la interpretación sostenida habitualmente es la del éxito de la “reforma política”, es decir, de la acción gubernamental para, “de la ley a la ley”, conducir al país a la democracia.

En los últimos años, sin embargo, esta interpretación está siendo objeto de revisión, rechazando la valoración positiva de la transición ampliamente aceptada.

Para mí, las luces prevalecen sobre las sombras. Una vez aprobada la Ley para la Reforma Política, obra personal de Torcuato Fernández Miranda, por las Cortes franquistas y por el pueblo español, la oposición rupturista no tuvo más remedio que integrarse en el proceso político inspirado por la Corona. El camino hacia la democracia quedaba abierto.

2. Son varias las asignaturas pendientes por lo que se refiere al Poder Judicial. La más importante es, a mi juicio, la despolitización del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ).

El art. 122.3 de la CE establece que el CGPJ estará integrado por el presidente del Tribunal Supremo, que lo presidirá, y por veinte miembros nombrados por el Rey por un período de cinco años. De éstos, doce entre Jueces y Magistrados de todas las categorías judiciales, en los términos que establezca la ley orgánica, cuatro a propuesta del Congreso de los Diputados, y cuatro a propuesta del Senado, elegidos en ambos casos por mayoría de tres quintos de sus miembros, entre abogados y otros juristas, todos ellos de reconocida competencia y con más de quince años de ejercicio en su profesión.

Nuestra Constitución se inspira en este tema en la Constitución italiana. El art. 104 de ésta establece que dos tercios de los miembros del *Consiglio Superiore*

*della Magistratura* son elegidos por los jueces. En consecuencia, una vez vigente la Constitución que creaba el CGPJ, la Ley Orgánica 1/1980, de 10 de enero, estableció la elección judicial para los vocales de este orden, por lo que en 1980 los jueces pudimos elegir 12 de los miembros del primer Consejo.

Pero en 1985 las cosas ya habían cambiado. Como señaló en su día Javier Delgado Barrio, expresidente del Tribunal Supremo, el espíritu de la Transición se había ido diluyendo: más concretamente, en lo que aquí importa, se decía que un CGPJ de mayoría elegida por los jueces tendría una mentalidad conservadora alejada de las corrientes políticas dominantes. Y como el art. 122 de la Constitución no expresa quiénes habían de ser los electores de los vocales jueces, en julio se dictó la Ley Orgánica 6/1985, que dispuso que todos los vocales, incluidos por tanto los 12 jueces, fueran elegidos por las Cortes.

El Tribunal Constitucional declaró que la elección parlamentaria de los vocales jueces no vulneraba la CE —STC 108/1986, de 29 de julio—, de modo que la materia quedó inequívocamente incluida en el ámbito de la libertad de configuración del legislador, que ha mantenido la elección por las Cortes hasta nuestros días.

Desde mi punto de vista, resulta necesario volver al sistema de elección de 1980. Como escribió en su día Perfecto Andrés Ibáñez, magistrado del Tribunal Supremo, “la formación del Consejo corresponde, no las Cámaras, sino a algunos ejecutivos de partido, con riguroso respeto del fraudulento sistema de cuotas. El presidente lo nombra, así como suena, el del gobierno. Y el juez que no tenga una asociación —lo que ha terminado por significar ¡un partido!— de referencia, no tiene nada que hacer”.

Recientemente el Grupo de Estados contra la Corrupción del Consejo de Europa (GRECO) cargó contra España en un informe por no despolitizar el CGPJ, exigiendo que los 12 vocales judiciales del CGPJ “sean elegidos directamente por jueces”.

El PP firmó con Cs en agosto de 2016 un pacto de investidura que recoge “la reforma del régimen de elección de los vocales del CGPJ para que los 12 de

---

procedencia judicial sean elegidos directamente por jueces y magistrados”. Sin embargo, el PSOE rechaza “cualquier pretensión corporativa de convertir el gobierno del Poder Judicial en una suerte de autogobierno de jueces y magistrados”.

Mientras, la jurisdicción pasa por momentos delicados. El número de jueces y magistrados es francamente insuficiente; la estadística, generalmente, aplastante; y la infraestructura burocrática permanece en sus constantes galdosianas, tan castizas como inoperantes. Tal conjunto de factores contribuye, además, a proyectar sobre los jueces una presión social y mediática difícil de soportar.

3. Desde mi punto de vista, la imagen de España en el exterior está indisolublemente unida a la transición política. La transición política española, caracterizada por el consenso, ha sido objeto de estudio y de análisis en muchos países. Sin embargo, esa capacidad de consenso se ha ido perdiendo con el tiempo. Como corolario de ello, la jurisdicción es habitualmente usada para hacer frente a problemas políticos, o de otra índole, de gran calado; sin reparar en que, como medio, ni vale para todo ni tiene una elasticidad ilimitada.

4. España es miembro de la Unión Europea desde 1986. Desde entonces, la realidad política y social española no puede separarse de la de la Unión Europea. El mejor ejemplo de ello es el apoyo mostrado a España por los países de la Unión Europea, frente al desafío catalán.

5. Es un clamor que el Título VIII de la Constitución sobre la organización territorial necesita una actualización. Su redacción responde a un proyecto, el Estado de las Autonomías, que hoy está desarrollado y asentado. También es un clamor que se necesita un nuevo sistema de financiación autonómica basado en un procedimiento estándar, predeterminado, con poco margen para la arbitrariedad política. Pero esa reforma, ha dicho Herrero y Rodríguez de Miñón, tiene que ser “muy estudiada y muy pactada”.

6. La reforma constitucional ha aparecido como un remedio casi mágico para resolver muchos problemas del actual régimen democrático español. Pero la reforma es muy difícil porque requiere mayorías cualificadas en las dos cámaras (y su repetición tras unas elecciones para temas de derechos y la Corona), así como un referéndum.

Una buena salida sería desconstitucionalizar algunas materias para que pudieran ser objeto de cambios legislativos más asequibles.





## Principales hitos normativos del segundo semestre de 2017

José María López Jiménez

Los principales hitos normativos del semestre de referencia son los que se enumeran a continuación:

**Real Decreto 683/2017, de 30 de junio, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, en relación con la cobertura del riesgo de crédito en entidades financieras.**

Este Real Decreto tiene por objeto la actualización de la normativa tributaria para su adecuada concordancia con el nuevo Anejo IX de la Circular 4/2004, de 22 de diciembre, del Banco de España, a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada y modelos de estados financieros, introducido por la Circular 4/2016, de 27 de abril, del Banco de España.

**Guía Técnica 3/2017 de la CNMV, sobre comisiones de auditoría de entidades de interés público.**

El propósito de esta Guía es recoger la experiencia acumulada sobre el funcionamiento en la práctica de las comisiones de auditoría y el constante diálogo al respecto de la CNMV con las empresas y entidades financieras, sociedades de auditoría, profesionales y otros supervisores nacionales y extranjeros, añadiendo algunos criterios adicionales a los previstos en la regulación y en las recomendaciones de buen gobierno.

**Guía Técnica 4/2017 de la CNMV, para la evaluación de los conocimientos y competencias del personal que informa y asesora.**

El objeto de esta Guía es establecer criterios sobre los conocimientos y competencias que debe tener el personal que facilita información y/o asesora a los clientes por cuenta de las entidades, así como sobre el modo en que dichos conocimientos y competencias deben ser evaluados. Asimismo, concreta la forma en la que las entidades obligadas habrán de acreditar su cumplimiento ante la CNMV.

**Resolución de 28 de julio de 2017, de la Secretaría General Técnica, por la que se publica el Acuerdo de 26 de julio de 2017, de la Comisión de seguimiento, control y evaluación del Real Decreto-ley 1/2017, por el que se establece la plantilla conforme a la que las entidades de crédito deberán remitir cierta información.**

La Comisión de seguimiento, control y evaluación del Real Decreto-ley 1/2017 de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusulas suelo, en su reunión de 26 de julio de 2017, adoptó un

acuerdo relativo a la plantilla conforme a la que las entidades de crédito deberán remitir la información cuantitativa prevista en el artículo 5 del Real Decreto 536/2017, de 26 de mayo, por el que se crea y regula la citada Comisión.

Las entidades de crédito deberán remitir al Banco de España la información acumulada correspondiente a 30 de septiembre antes del 6 de noviembre de 2017.

A partir de esa primera declaración, las entidades deberán remitir la plantilla actualizada con los datos correspondientes al día último de cada mes, antes del día 5 del segundo mes siguiente al que se refieren los datos.

Asimismo, en su reunión de 26 de julio, la Comisión acordó que las entidades de crédito deberán remitir al Banco de España, antes del 31 de octubre de 2017, el informe previsto en el artículo 5 del Real Decreto 536/2017, sobre el sistema que hayan implantado para garantizar la comunicación previa a los consumidores de que su préstamo hipotecario tiene incluidas cláusulas suelo, especialmente a personas vulnerables.

Tanto la plantilla como el informe se enviarán telemáticamente según las especificaciones que a estos efectos proporcione el Banco de España.

**Real Decreto 827/2017, de 1 de septiembre, por el que se modifica el Real Decreto 878/2015, de 2 de octubre, sobre compensación, liquidación y registro de valores negociables representados mediante anotaciones en cuenta, sobre el régimen jurídico de los depositarios centrales de valores y de las entidades de contrapartida central y sobre requisitos de transparencia de los emisores de valores admitidos a negociación en un mercado secundario oficial.**

El objetivo de esta norma es múltiple. Por una parte, se trata de extender la aplicación del sistema de compensación y liquidación implantado por el Real Decreto 878/2015, de 2 de octubre a los valores de renta fija. Para ello se deroga su disposición adicional segunda, y se determina la fecha y los términos en los que tendrá lugar dicha. Por otra, es necesario flexibilizar determinadas reglas relativas a la tenencia de valores y a la utilización de ciertos procedimientos y avanzar en la reducción de cargas administrativas. Finalmente, se incluyen prescripciones específicas sobre los certificados de legitimación expedidos en favor de la Caja General de Depósitos y sobre la autorización para constituir depósitos en la referida Caja para el abono de determinados precios públicos.

**Orden HFP/878/2017, de 15 de septiembre, por la que se publica el Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de 15 de septiembre de 2017, por el que se adoptan medidas en defensa del interés general y en garantía de los servicios públicos fundamentales en la Comunidad Autónoma de Cataluña.**

Esta Orden da difusión al Acuerdo adoptado el 15 de septiembre, aprobado en el marco del referéndum convocado por el Parlamento catalán para el 1 de octubre próximo.

En lo que afecta al sector financiero, desde la publicación de este Acuerdo, para que la Comunidad Autónoma de Cataluña pueda ordenar la realización material de pagos por medio de los servicios contratados con las entidades de crédito, se deberá acompañar el correspondiente certificado del Interventor general de la Comunidad Autónoma de Cataluña, o una declaración responsable, que acrediten que no se financia ninguna actividad no amparada por la ley, ni contraria a las decisiones de los tribunales.

Las citadas certificación y declaración responsable deberán ser comunicadas al Ministerio de Hacienda y Función Pública.

La no remisión del aludido certificado o declaración a la entidad de crédito o la falsedad de su contenido, dará lugar a la eventual exigencia de las correspondientes responsabilidades de todo orden que procedan, incluida la penal, en su caso.

El Ministerio de Hacienda y Función Pública dará traslado de lo anterior a las entidades que presten los servicios de pago, a los efectos de que tengan garantías de que el servicio no se dirige a la financiación de ninguna actuación ilegal, ni contraria a las decisiones de los tribunales.

Por otra parte, desde la publicación del Acuerdo, asimismo, todas las operaciones de endeudamiento de la Comunidad Autónoma de Cataluña precisarán autorización del Consejo de Ministros. Esta autorización se exigirá para todas las operaciones formalizadas por cualquiera de las entidades integrantes del sector público de la Comunidad Autónoma, y afectará tanto a las que se formalicen a corto como a largo plazo.

**Real Decreto-ley 15/2017, de 6 de octubre, de medidas urgentes en materia de movilidad de operadores económicos dentro del territorio nacional.**

La regla tradicional en materia de modificación de los estatutos de las sociedades mercantiles es que la competencia para adoptar estas decisiones corresponde a la junta general. La Ley de Sociedades Anónimas de 1989 atribuyó a los administradores, salvo disposición contraria de los estatutos, la facultad de acordar el traslado de domicilio dentro del mismo término municipal, sin perjuicio de la

obligada constancia en escritura pública e inscripción registral.

La Ley 9/2015, de 25 de mayo, de medidas urgentes en materia concursal, avanzó en esta línea, al modificar el artículo 285, apartado 2, de la Ley de Sociedades de Capital, ampliando la competencia del órgano de administración a los cambios de domicilio social dentro del territorio nacional, pero limitando de nuevo dicha competencia a que no existiese una disposición contraria en los estatutos.

Sin embargo, se ha detectado la existencia de discrepancias en la interpretación de esta competencia del consejo, pues existe una línea interpretativa que considera que es una “disposición contraria” a la competencia del órgano de administración la previsión contenida en los estatutos sociales atribuyendo a la junta general la facultad de acordar el cambio de domicilio social, la cual constituye, en muchas ocasiones, una mera transcripción de la tradicional competencia prevista históricamente en la legislación mercantil.

Frente a dicha línea, existe un criterio interpretativo que resulta más acorde con la finalidad perseguida por la reforma introducida por la Ley 9/2015, conforme al cual la mera reproducción en los estatutos de la regulación legal supletoria es indicativa de la voluntad de los socios de sujetarse al régimen supletorio vigente en cada momento. En este caso, tal “disposición contraria” solo existiría cuando se hayan modificado los estatutos posteriormente para apartarse de forma expresa del régimen legal supletorio.

Para disipar estas dudas sobre la competencia del consejo de administración, se ha dado una nueva redacción al artículo 285.2 de la Ley de Sociedades de Capital, que se refuerza con una disposición transitoria.

La modificación entró en vigor el mismo día de la publicación del Real Decreto-ley en el BOE, es decir, el 7 de octubre.

**Ley 7/2017, de 2 de noviembre, por la que se incorpora al ordenamiento jurídico español la Directiva 2013/11/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de mayo de 2013, relativa a la resolución alternativa de litigios en materia de consumo.**

Esta ley tiene como finalidad garantizar a los consumidores residentes en la Unión Europea el acceso a mecanismos de resolución alternativa de litigios en materia de consumo que sean de alta calidad por ser independientes, imparciales, transparentes, efectivos, rápidos y justos.

A estos efectos, la presente ley tiene como objeto:

a) Determinar los requisitos que deben reunir las entidades de resolución alternativa de litigios para que, en el marco de aplicación de esta ley, puedan ser

incluidas en el listado de entidades acreditadas por cada autoridad competente así como en el listado nacional de entidades que elabore la Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición.

b) Regular el procedimiento para la acreditación de las entidades de resolución alternativa de litigios que lo soliciten.

c) Establecer las obligaciones que deben asumir las entidades de resolución alternativa acreditadas.

d) Garantizar el conocimiento por los consumidores de la existencia de entidades de resolución alternativa de litigios de consumo acreditadas, mediante el establecimiento de la obligación de información de los empresarios y la actuación de las Administraciones Públicas competentes.

**Real Decreto-ley 18/2017, de 24 de noviembre, por el que se modifican el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad.**

Este Real Decreto-ley sirve para transponer la Directiva 2014/95/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2014, por la que se modifica la Directiva 2013/34/UE en lo que respecta a la divulgación de información no financiera e información sobre diversidad por parte de determinadas grandes empresas y determinados grupos, cuyo objetivo primordial es identificar riesgos para mejorar la sostenibilidad y aumentar la confianza de los inversores, los consumidores y la sociedad en general, incrementando la divulgación de información no financiera referente a factores sociales y medioambientales.

La Directiva 2014/95/UE amplía, asimismo, el contenido del informe anual de gobierno corporativo que deben publicar las sociedades anónimas cotizadas, con el fin de mejorar la transparencia, facilitando la comprensión de la organización empresarial y de los negocios de la empresa de que se trate.

La nueva obligación para estas sociedades consiste en la divulgación de las “políticas de diversidad” que rijan en relación con el órgano de administración respecto a cuestiones como la edad, el sexo, la discapacidad o la formación y la experiencia profesional. En caso de que la sociedad no aplicase una “política de diversidad”, no existe obligación alguna de establecerla, aunque la declaración sobre gobernanza empresarial ha de explicar claramente el motivo por el que no se aplica.

Con el fin de mejorar la coherencia y la comparabilidad de la información no financiera divulgada, las empresas de mayor relevancia y tamaño deben preparar un estado de información no

financiera que contenga información relativa, al menos, a cuestiones medioambientales y sociales, así como relativas al personal, al respeto de los derechos humanos y a la lucha contra la corrupción y el soborno. Ese estado debe incluir una descripción de las políticas de resultados y riesgos vinculados a esas cuestiones y debe incorporarse en el informe de gestión de la empresa obligada o, en su caso, en un informe separado correspondiente al mismo ejercicio que incluya el mismo contenido y cumpla los requisitos exigidos.

El ámbito de aplicación de los requisitos sobre divulgación de información no financiera se extiende, entre otras, a las sociedades anónimas que, individual o consolidadamente, de forma simultánea, tengan la condición de entidades de interés público cuyo número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio sea superior a 500 y, adicionalmente se consideren empresas grandes, esto es, que, a la fecha de cierre de cada ejercicio, cumplan, al menos, dos de las circunstancias siguientes:

1.º Que el total de las partidas del activo consolidado sea superior a 20.000.000 de euros.

2.º Que el importe neto de la cifra anual de negocios consolidada supere los 40.000.000 de euros.

3.º Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio sea superior a doscientos cincuenta.

Las modificaciones introducidas por este Real Decreto-ley serán de aplicación para los ejercicios económicos que se inicien a partir del 1 de enero de 2017.

**Real Decreto-ley 19/2017, de 24 de noviembre, de cuentas de pago básicas, traslado de cuentas de pago y comparabilidad de comisiones.**

El objeto de este Real Decreto-ley es la incorporación al ordenamiento jurídico español del régimen previsto en la Directiva 2014/92/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, sobre la comparabilidad de las comisiones conexas a las cuentas de pago, el traslado de cuentas de pago y el acceso a cuentas de pago básicas, que complementa la regulación europea sobre servicios de pago.

El Real Decreto-ley 19/2017 incide en:

a) El derecho de los clientes o potenciales clientes a abrir y utilizar cuentas de pago básicas.

b) La transparencia y comparabilidad de las comisiones aplicadas a los clientes o potenciales clientes de cuentas de pago.

c) Los traslados de cuentas de pago dentro de España y la facilitación de la apertura de cuentas transfronteriza para los clientes o potenciales clientes.

A estos efectos, son clientes las personas físicas que actúen con un propósito ajeno a su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión, es decir, que son consumidores.

Las entidades de crédito estarán obligadas a ofrecer cuentas de pago básicas a aquellos potenciales clientes que:

- a) Residan legalmente en la Unión Europea, incluidos los clientes que no tengan domicilio fijo.
- b) Sean solicitantes de asilo.
- c) No tengan un permiso de residencia pero su expulsión sea imposible por razones jurídicas o de hecho.

Las entidades de crédito denegarán el acceso a las cuentas de pago básicas si el potencial cliente no aporta la información requerida por la entidad en función del nivel de riesgo de blanqueo de capitales o de financiación del terrorismo de dicho cliente, si su apertura es contraria a los intereses de la seguridad nacional o de orden público, o si el potencial cliente ya es titular en España de una cuenta de pago.

Las cuentas de pago básicas permitirán al cliente, al menos, ejecutar una cantidad ilimitada de operaciones de los siguientes servicios, desde sucursales u “on line”:

- a) Apertura, utilización y cierre de cuenta.
- b) Depósito de fondos.
- c) Retirada de dinero en efectivo en las oficinas de la entidad o en los cajeros automáticos en la Unión Europea.
- d) Las siguientes operaciones de pago en la Unión Europea:

- 1.º Adeudos domiciliados.
- 2.º Operaciones de pago mediante una tarjeta de débito o prepago, incluidos pagos en línea.
- 3.º Transferencias, inclusive órdenes permanentes en las oficinas de la entidad y mediante los servicios en línea de la entidad de crédito cuando esta disponga de ellos.

Las comisiones percibidas por los servicios prestados por las entidades de crédito en relación con las cuentas de pago básicas serán las que se pacten libremente entre dichas entidades y los clientes.

No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, el Ministro de Economía, Industria y Competitividad establecerá las comisiones máximas que las entidades pueden cobrar por los servicios señalados en el apartado anterior, incluida la derivada del incumplimiento por parte del cliente de los compromisos contraídos en el contrato de cuenta de

pago básica, o, en su caso, la prestación de dichos servicios sin cargo alguno.

#### **Circular 4/2017, de 27 de noviembre, del Banco de España, a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros.**

El objetivo fundamental de esta Circular es adaptar el régimen contable de las entidades de crédito españolas al marco contable derivado de las nuevas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) sobre instrumentos financieros (NIIF 9) y sobre ingresos ordinarios (NIIF 15). Asimismo, la nueva circular incorpora las modificaciones realizadas en los reglamentos europeos sobre estados financieros reservados (conocidos como FINREP) para adaptarlos a la NIIF 9.

La principal novedad es el cambio del modelo de estimación de provisiones, que deja de estar basado en el concepto de “pérdida incurrida” para hacerlo en el de “pérdida esperada”. Con este cambio se pretende alcanzar una estimación más adecuada y un reconocimiento más oportuno de las provisiones.

La nueva circular mantiene las mejoras tendentes a reforzar la contabilidad del riesgo de crédito introducidas en 2016, referidas a la clasificación de las operaciones utilizando las definiciones de riesgos dudosos (“non-performing”) y de exposiciones refinanciadas o reestructuradas establecidas en FINREP, a los requisitos que deben cumplir las metodologías desarrolladas por las propias entidades para la estimación de provisiones y a la valoración de las garantías reales a efectos contables.

Junto con los cambios relacionados con la estimación de provisiones, se introducen también nuevos criterios de clasificación de los activos financieros para su valoración, adaptados a la NIIF 9.

La Circular entró en vigor el 1 de enero de 2018.

#### **Real Decreto-ley 21/2017, de 29 de diciembre, de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia del mercado de valores (MiFID 2).**

La completa incorporación de MiFID 2 requiere una adaptación en profundidad del régimen contenido en el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores. A la fecha de aprobación del Real Decreto-ley, esta adaptación se encuentra en fase de tramitación como Anteproyecto de Ley del Mercado de Valores y de los Instrumentos Financieros.

No obstante, resulta indispensable adelantar la incorporación a nuestro ordenamiento jurídico de determinados aspectos de la nueva regulación para dotar a las entidades financieras, a los operadores del mercado y a la CNMV de las garantías legales necesarias para que operen de acuerdo con el



---

Reglamento (UE) 600/2014 (MiFIR), y la Directiva 2014/65/UE (MiFID 2), con todas las consecuencias jurídicas que ello implica, en un entorno de mercado único.

En concreto, este Real Decreto-ley sirve para materializar la transposición en todo lo relativo a centros de negociación: mercados regulados, sistemas multilaterales de contratación y sistemas organizados de contratación.







***Y.N. Harari.: Sapiens. De animales a dioses. Una breve historia de la humanidad, Penguin Random House Grupo Editorial, S.A.U., 2015, 496 páginas***

*José María López Jiménez*

**S**apiens” es un libro singular, escrito por un profesor de historia, que trata de identificar cuáles han sido las claves que han permitido a nuestra especie prevalecer sobre otras (humanas y no humanas) y dominar el planeta. En la parte final de la obra Harari plantea cómo será el futuro de sus sucesores, unos “seres humanos nuevos” que tendrán en su mano elegir entre el infierno y el paraíso...

Los humanos “salen del seno materno como el vidrio fundido sale del horno”, por lo que pueden ser retorcidos, estirados y modelados con un sorprendente grado de libertad. Los “sapiens” son capaces de cambiar rápidamente su comportamiento y de transmitir nuevas conductas a las generaciones futuras sin necesidad de cambios genéticos o ambientales.

Al haber sido hasta hace muy poco uno de los desvalidos de la sabana, estamos llenos de miedos y ansiedades acerca de nuestra posición, lo que nos hace doblemente crueles y peligrosos. Muchas calamidades históricas, desde las guerras mortíferas hasta las catástrofes ecológicas, han sido consecuencia de este salto demasiado apresurado.

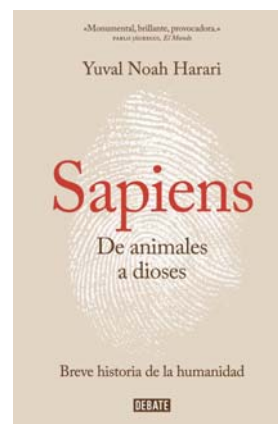
Una de las características que hacen al ser humano único es la capacidad de transmitir información acerca de cosas que no existen, así como la de agruparse para cooperar.

Según Harari, el secreto del éxito de los grandes grupos humanos es la “ficción”: un gran número de extraños puede cooperar con éxito si los individuos creen en mitos comunes que solo existen en la imaginación colectiva.

Este “pegamento mítico” que une a individuos y familias para formar grupos mucho más amplios nos ha convertido en dueños de la creación. Tanto Hammurabi como los Padres Fundadores de los Estados Unidos, por poner dos ejemplos, imaginaron una realidad regida por principios de justicia universales e inmutables, tales como la jerarquía y la igualdad, respectivamente, pero el único lugar en el que tales principios existen es en la fértil imaginación de los “sapiens”. Se trata de mitos que se inventan y se cuentan de unos a otros, sin validez objetiva. La igualdad, la libertad, los derechos y las sociedades de responsabilidad limitada son invenciones que solo existen en nuestras mentes. Harari cita una frase atribuida a Voltaire: “Dios no existe, pero no se lo digáis a mi criado, no sea que me asesine durante la noche”, para aseverar que Hammurabi o Jefferson habrían dicho algo parecido sobre su principio de

jerarquía o sobre los derechos humanos. ¿Cómo se hace, por tanto, para que la gente crea en órdenes imaginados como el cristianismo, la democracia o el capitalismo?

En primer lugar, no se puede admitir que el orden es imaginado. Al contrario, se ha de defender que el orden que sostiene la sociedad es una realidad objetiva creada por los grandes dioses o por las leyes de la naturaleza: “Las personas son distintas no porque lo dijera Hammurabi, sino porque lo decretaron Enlil y Marduk. Las personas son iguales, no porque lo dijera Thomas Jefferson, sino porque Dios los creó así. Los mercados libres son el mejor sistema económico, no porque lo dijera Adam Smith, sino porque estas son las inmutables leyes de la naturaleza”. En segundo lugar, hay que educar de forma concienzuda a las personas.



Son tres, por otra parte, los factores que impiden que la gente se dé cuenta de que el orden es imaginario: dicho orden está incrustado en el mundo material, modela nuestros deseos y es intersubjetivo.

Lo que Harari llama el “chismorreo” permite colaborar a los “sapiens” en grupos de hasta 150 integrantes. Sin embargo, la mayoría de las personas no puede conocer íntimamente a más de 150 seres humanos, ni chismorrear efectivamente con ellos. En la actualidad, un umbral crítico en las organizaciones humanas se encuentra en algún punto alrededor de este número mágico. Por debajo de él, comunidades, negocios, redes sociales y unidades militares pueden mantenerse basándose principalmente en el conocimiento íntimo y en la actividad de los chismosos, sin rangos formales, títulos ni leyes para sustentar un orden. Un pequeño negocio familiar puede subsistir sin una junta directiva, un director ejecutivo o un departamento de contabilidad, pero, cruzado el umbral de los 150 individuos, las cosas no pueden seguir funcionando así.

---

Ningún otro animal aparte de los seres humanos se dedica al comercio, lo que se convierte en un rasgo distintivo. Como afirma Harari: “El comercio no puede existir sin la confianza, y es muy difícil confiar en los extraños”. La red comercial global de hoy en día se basa en nuestra confianza en entidades ficticias como son el dólar, la Reserva Federal y las marcas registradas por las corporaciones. También confiere un rol relevante a las sociedades de responsabilidad limitada, una invención crucial según Harari, que permite a los emprendedores y a sus familias no caer en la indignancia si el proyecto fracasa.

Para Harari, y nos parece una afirmación provocadora, prácticamente como casi todas las que jalonan el libro, la revolución agrícola ha sido “el mayor fraude la historia”, pues los cazadores-recolectores, que pasaban el día de maneras estimulantes y variadas, preservados del hambre y de las enfermedades, vieron empeorar sus condiciones de vida. Ciertamente, la revolución agrícola amplió la suma total de alimento a disposición de la humanidad, pero el alimento adicional no se tradujo en una dieta mejor o en más ratos de ocio sino en explosiones demográficas y en élites consentidas. El agricultor medio trabajaba más duro que el cazador-recolector medio, y a cambio obtenía una dieta peor. ¿Quiénes fueron los culpables? Ni reyes, ni sacerdotes, ni mercaderes: los culpables fueron un puñado de especies de plantas, entre las que se encuentran el trigo, el arroz y las patatas. Estas plantas domesticaron al “Homo Sapiens” y no al revés.

Ante la amenaza de otro grupo de individuos, los agricultores, temiendo perderlo todo y morir de hambre, tendían a quedarse en su tierra y a luchar hasta las últimas consecuencias. El apego al terreno propio y la separación de los vecinos se convirtieron en el rasgo psicológico distintivo de un ser mucho más egocéntrico.

El esfuerzo vinculado a la agricultura (trabajar más para producir más) tuvo consecuencias —posiblemente no esperadas— trascendentales y fue el fundamento de sistemas políticos y sociales a gran escala. Lamentablemente, muestra Harari, los campesinos casi nunca consiguieron la seguridad económica futura que tanto ansiaban mediante su duro trabajo en el presente.

Por todas partes surgían gobernantes y élites, que vivían a costa de los excedentes de alimentos de los campesinos y que solo les dejaban vivir en régimen de subsistencia. Estos excedentes alimentarios confiscados impulsaron la política, las guerras, el arte y la filosofía. Los reyes, funcionarios, soldados, sacerdotes, artistas y pensadores que llenan los libros de historia construyeron palacios, fuertes, monumentos y templos. Ello le permite concluir que “la mayoría de las redes de cooperación humana se han organizado para la opresión y la explotación”.

Mantener toda esta estructura en marcha requiere un gran esfuerzo de conservación de leyes, costumbres, procedimientos y conductas, pues, de lo contrario, el orden social se hundiría rápidamente. Durante cientos de miles de años, toda esta información se almacenó en el cerebro, aunque este no es el mejor de los posibles depósitos de información por varios motivos: su capacidad es limitada; los humanos mueren y el cerebro fenece con ellos; el cerebro se ha adaptado para almacenar y procesar únicamente determinados tipos de información.

El verdadero salto de calidad en materia de almacenamiento de información surgió con los números. Los cazadores-recolectores no tuvieron necesidad de manejar una gran cantidad de datos matemáticos, pero para las sociedades agrícolas más complejas, los reinos y los imperios, estos datos eran vitales a fin de recaudar impuestos, identificar las posesiones y los ingresos de los contribuyentes, contabilizar las deudas, los pagos... Sin esta capacidad para identificar recursos, la propia organización social no habría sido viable.

Los primeros que superaron estos problemas fueron los sumerios, que habitaron el sur de Mesopotamia e inventaron la escritura. Es revelador que el primer texto escrito del que se tiene constancia se escribiera no por un profeta o un poeta, sino por un contable llamado Kushim.

Un elemento fundamental para dotar de uniformidad y facilitar el funcionamiento de las estructuras sociales es la cultura, concebida por Harari como un conjunto de instintos artificiales que permite que millones de extraños cooperen de manera efectiva. Toda cultura se integra por creencias, normas y valores que no son estáticos sino dinámicos, que se hallan en un flujo constante como fruto de cambios en su ambiente o por la interacción con otras culturas.

Actualmente, casi todos los humanos comparten el mismo sistema geopolítico (basado en Estados), el mismo sistema económico (capitalista), el mismo sistema legal (inspirado en los derechos humanos) y el mismo sistema científico (fundado en la observación, en la experimentación y en la formulación de proposiciones válidas tan solo provisionalmente).

El primer milenio antes de Cristo contempló la aparición de tres órdenes universales en potencia, cuyos partidarios podían imaginar por primera vez a todo el mundo y a toda la raza humana como una única unidad gobernada por un único conjunto de leyes. Todos eran “nosotros”, al menos en potencia. Ya no había “ellos”. El primer orden universal que apareció fue el económico: el orden monetario. El segundo orden universal fue político: el orden imperial. El tercer orden universal fue religioso: el orden de las religiones universales, como el budismo, el cristianismo y el islamismo.

---

Los cazadores-recolectores no tenían dinero. Las formas de intercambio más complejas se basaban en el trueque. Para Harari, el más complejo sistema de trueque inventado por la humanidad fue el ideado por la Unión Soviética, que fracasó estrepitosamente. Los incas también intentaron el desarrollo de este método, pero el dinero acabó imponiéndose.

Las cosas valiosas como el tiempo o la belleza no pueden almacenarse. El dinero, ya sea en forma de papel, bits informáticos o conchas de porcelana, resuelve este problema. El dinero no es una realidad física, sino una construcción psicológica, cuya materia bruta es la confianza. Nos encontramos ante el sistema universal y más eficiente de confianza mutua jamás inventado, que da soporte a relaciones políticas, sociales y económicas.

No es coincidencia que el dinero (el dinero de cebada sumerio) apareciera en el mismo lugar en el que se inventó la escritura hacia el año 3.000 antes de Cristo. El gran avance en la historia de la humanidad se produjo cuando se llegó a confiar en dinero que carecía de valor intrínseco, pero que era más fácil de almacenar y transportar. Tal dinero apareció en la antigua Mesopotamia a mediados del tercer milenio antes de Cristo: el siclo de plata. Posteriormente, los pesos fijados de metales preciosos dieron origen a las monedas, cuyos primeros ejemplares se acuñaron hacia el año 604 antes de Cristo por el rey Aliates de Lidia, en Anatolia occidental. Así, se expresaba cuánto metal precioso contenía la moneda y qué autoridad emitía la moneda y garantizaba su contenido (el papel moneda llegaría mucho más tarde y por otras circunstancias).

A finales de la Edad Moderna todo el mundo era una “única zona monetaria”, basada en el oro y la plata y, más adelante, en la libra inglesa o en el dólar estadounidense. Las personas hablaban idiomas mutuamente incomprensibles, obedecían a gobiernos diferentes y adoraban a dioses distintos, pero todos creían en el oro y en la plata y en las monedas de oro y de plata. Sin esta creencia compartida las redes comerciales globales habrían sido prácticamente imposibles.

Durante miles de años, filósofos, pensadores y profetas han vilipendiado el dinero y lo han calificado como la raíz de todos los males. A pesar de todo, el dinero es, asimismo, el apogeo de la tolerancia humana. Gracias al dinero, personas de distintas culturas, credos, religiones, idiomas u origen geográfico, que no se conocen ni confían unas en otras, pueden cooperar de manera efectiva.

En cuanto a los imperios, la presunción de gobernar el mundo entero en beneficio de todos sus habitantes ha sido una constante en la historia de la humanidad, desde Ciro y los persas, Alejandro Magno, los emperadores romanos y los califas musulmanes hasta los líderes soviéticos o los presidentes norteamericanos. Esto ha supuesto la negación del derecho de rebelión o resistencia de los pueblos sometidos.

Los imperios tienden a la uniformidad, gracias a la diseminación de ideas, instituciones costumbres y normas, lo cual facilita la afirmación de la legitimidad del poder imperial y su gobernanza. Incluso así, muchos imperios han generado civilizaciones híbridas que absorbieron valores de los propios pueblos sometidos. Un ejemplo lo podemos apreciar en el proceso de descolonización en el siglo XX, en el que los pueblos subyugados por las potencias occidentales se basaron en los principios y valores de estas para proclamar su autodeterminación.

Purgar la cultura humana del imperialismo en busca una civilización pura y auténtica, no mancillada por el “pecado”, es una ingenuidad en el mejor de los casos. Todas las culturas humanas son, parcialmente cuando menos, la herencia de imperios y de civilizaciones imperiales, y no hay cirugía académica o política que pueda sajar las herencias imperiales sin matar al paciente, considera Harari.

El imperio global de nuestra época no está gobernado por ningún Estado o grupo étnico en particular. De manera similar a lo acaecido en el Imperio Romano tardío, el imperio global está gobernado por una élite multiétnica, y se mantiene unido por una cultura e intereses comunes. En todo el planeta hay cada vez más emprendedores, ingenieros, expertos, abogados y gestores que son llamados a unirse al imperio. Deben sopesar si responden a la llamada imperial o permanecen leales a su Estado y a su gente: cada vez son más los que optan por el imperio.

El tercer orden universal, como hemos adelantado, es el religioso. Harari explica conceptos tales como idolatría, politeísmo, monoteísmo... Recurre de nuevo a la controversia, pues estima que la edad moderna “ha asistido a la aparición de varias religiones de ley natural nuevas como el liberalismo, el comunismo, el capitalismo, el nacionalismo y el nazismo”. Opina que los promotores de estas creencias prefieren que sean calificadas como ideologías antes que como religiones, lo cual es meramente un ejercicio semántico. Si una religión es un sistema de normas y valores humanos que se fundamenta en la creencia de un orden sobrehumano, entonces el comunismo soviético no era menos religión que el islamismo. De este modo, el capitalismo es la más exitosa de las religiones modernas. Actualmente, la secta humanista más importante es el humanismo liberal, junto al humanismo socialista.

Los nazis consideraban que el ser humano puede evolucionar hacia el superhombre o bien degenerar en un “subhumano”, aunque los estudios genéticos posteriores a 1945 han demostrado que las diferencias entre las diversas estirpes humanas son mucho más pequeñas de lo que los nazis postulaban. Sin embargo, aunque nadie pretende actualmente exterminar razas o pueblos inferiores, sí comienza a vislumbrarse la posibilidad de usar los crecientes conocimientos en biología humana para crear “superhumanos”.

---

Uno de los elementos que ha hecho posible que los órdenes sociales modernos se mantuvieran unidos es la expansión de una creencia casi religiosa en la tecnología y en los métodos de la investigación científica, que, hasta cierto punto, han sustituido a la creencia en verdades absolutas. Expertos en nanotecnología desarrollan en la actualidad un sistema inmune biónico compuesto por millones de “nanorrobots”, que habitarían en nuestro cuerpo, abrirían vasos sanguíneos bloqueados, combatirían virus y bacterias, eliminarían células cancerosas e incluso invertirían los procesos de envejecimiento. Científicos serios y fiables sugieren que hacia 2050 algunos humanos se podrían convertir en “amortales”, es decir, en personas que, en ausencia de un accidente o trauma fatal, podrían vivir indefinidamente. El “amortal” no sería inmortal pero casi... Hoy día y, especialmente en el futuro, será fundamental con qué ideología o religión se alía la investigación científica.

Una de las consecuencias del nuevo orden posterior a 1945 es que ya no hay Estados que invadan a otros. La paz real no es la simple ausencia de guerra. La paz real es la improbabilidad de guerra. La humanidad ha roto la ley de la jungla. Además, el coste de la guerra ha aumentado de una forma sustancial. Las armas nucleares han convertido la guerra entre superpotencias en un suicidio colectivo y han hecho imposible pretender dominar el mundo por la fuerza de las armas. El coste bélico ha crecido y los posibles beneficios han menguado.

En las economías capitalistas modernas, el comercio y la inversión exterior se han convertido en cruciales. La paz proporciona dividendos únicos. La globalización ha erosionado la independencia de las naciones.

La confluencia del comercio, los imperios y las religiones ha llevado a los “sapiens” de todos los continentes, en suma, al vigente mundo global. Se trata, probablemente, del resultado inevitable de la dinámica de la historia humana. Llegados a este punto, ¿cuál será el siguiente paso de nuestra evolución como especie? ¿El desastre ecológico? ¿El paraíso tecnológico?

Aunque las fuerzas geográficas, biológicas y económicas crean limitaciones, siempre hay un amplio margen de maniobra para acontecimientos sorprendentes. La historia no es determinista sino caótica en su avance, afirma nuestro historiador. Nos hallamos, asevera, en el umbral tanto del cielo como del infierno: “La historia todavía no ha decidido dónde terminaremos, y una serie de coincidencias todavía nos pueden enviar en cualquiera de las dos direcciones”.

En este punto, Harari aventura cómo serán los futuros amos del mundo. Probablemente habrá una diferencia mayor entre nosotros y ellos que entre nosotros y el hombre de Neandertal. Lo más factible es que el “Homo Sapiens” sea sustituido por el “Homo Deus”, que poseerá un físico diferente y un mundo cognitivo y emocional radicalmente distinto.

En el epílogo del libro, en su último párrafo, Harari se pregunta: “¿Hay algo más peligroso que unos dioses insatisfechos e irresponsables que no saben lo que quieren?”. La respuesta a esta inquietante pregunta se encuentra en su libro “Homo Deus. Breve historia del mañana”, que esperamos comentar en una próxima reseña.



## *Edmund S. Phelps: Una prosperidad inaudita, RBA, Barcelona, 2017, 573 páginas*

*José M. Domínguez Martínez*

La obra de la que se da cuenta en estas páginas apareció en Estados Unidos en el año 2013 bajo el título “Mass Flourishing”, algo así como florecimiento o prosperidad en masa, aunque su difusión y su éxito editorial, al menos en apariencia, no guardan correspondencia con ese llamativo aunque un tanto inconcreto título. Edmund S. Phelps, Premio Nobel de Economía en el año 2006, indaga en esta obra acerca de las claves del proceso de despegue económico en algunos países occidentales, una cuestión recurrente, ampliamente estudiada y debatida, sin que, hasta la fecha, haya sido posible alcanzar un consenso entre los historiadores económicos. Para Phelps, los factores cruciales del éxito de las economías modernas radican en una versión del capitalismo en torno a la innovación. Un año después de la aparición de su libro, asistimos al lanzamiento y consumación del mayor fenómeno científico-literario de las últimas décadas, al menos en el ámbito de las ciencias sociales, de la mano del best-seller de Thomas Piketty “El capital en el siglo veintiuno”, que se sustenta en una visión completamente antagónica a la del economista norteamericano.

La pretensión de Phelps es ofrecer una nueva perspectiva acerca de la verdadera naturaleza de la prosperidad de las naciones. El meollo de la prosperidad es, según él, el florecimiento, la participación generalizada de las personas, a escala nacional, en los procesos de innovación. Acota el período histórico de la prosperidad en el intervalo que va desde 1820 hasta 1960. La prosperidad no surge de manera espontánea, sino que necesita un caldo de cultivo integrado por instituciones, actitudes y creencias, que son la fuente del dinamismo de las economías modernas.

Dentro de estas coordenadas, el autor desarrolla líneas argumentales para tratar de rebatir una serie de postulados que han venido ejerciendo una gran influencia en el debate teórico, entre los que se incluyen los de Schumpeter, Smith y Keynes, así como los ligados al enfoque neoclásico y a la perspectiva del optimismo incurable.

La economía antigua está marcada por la escasez innovadora. Phelps subraya que Inglaterra no registró apenas avances en el nivel de los salarios entre la Edad Media y la Ilustración. Sería a partir de 1820 cuando se produjo un avance de la productividad, cuyo clave radicó en la expansión del conocimiento económico. Phelps considera que “Esos dos flautistas de Hamelin, Schumpeter con su cientifismo y Marx con su determinismo histórico, confundieron gravemente a los historiadores y al público en general”. Concluye que los avances en la ciencia no

podieron ser la fuerza impulsora de la explosión del conocimiento económico en el siglo XIX, teniendo en cuenta que el saber científico tiende a estar más o menos igualado entre países.

Para Phelps, la seña de identidad básica del verdadero capitalismo es que los capitalistas son independientes, no actúan coordinados y compiten entre sí. A este sistema se contraponen el corporativismo, en el que el sector empresarial está sometido a cierto tipo de control político. El elemento distintivo de la economía moderna radica en su carácter de imaginarium, concebido como un espacio para imaginar productos y métodos nuevos. El espíritu innovador, diferenciado del espíritu emprendedor, es su pilar fundamental: “no hay imaginarium posible en aquellas economías en las que las personas no están motivadas ni animadas para innovar, o en las que no están en disposición de hacerlo. El combustible que alimenta el funcionamiento de este sistema es una mezcla de motivaciones pecuniarias y no pecuniarias... Una economía moderna da rienda suelta a la creatividad y a la imaginación, pero también consigue ponerlas al servicio del saber experto de los emprendedores, del criterio de los financieros y de la iniciativa de los usuarios públicos”.



Dispara luego Phelps munición de grueso calibre cuando cuestiona la extendida idea de que el siglo XIX fue una especie de economía infernal, al tiempo que rebate la idea de que hubiese un aumento de la desigualdad, apuntando como fuente de error a la confusión de los datos manejados por Marx: “La creencia de que, en el siglo XIX, a la mano de obra en general le tocó perder en comparación con el capital no tiene más sólida base empírica que las otras impresiones equivocadas”. Antes al contrario, según Phelps, la economía moderna trajo consigo un rápido crecimiento y, gracias a su incesante creación de

---

nuevos conocimientos económicos, cambió radicalmente las condiciones materiales de vida.

Aun cuando obras como las de Dickens han contribuido a forjar la imagen de penuria asociada al siglo XIX, Phelps se hace también eco del cambio de las percepciones del autor de *Oliver Twist* acerca de la industrialización y, curiosamente, de sus advertencias respecto a posibles “organizadores sindicales manipuladores”.

Phelps analiza las condiciones necesarias para el surgimiento de la economía moderna. Dos son las proposiciones que definen el modernismo: i) Una vida solo puede serlo de verdad cuando se llega a ella a través de los esfuerzos y empeños personales propios; ii) Podemos encontrar o no la felicidad, pero debemos buscarla. Se trata de ideas opuestas a las del tradicionalismo, que supeditan el individuo al grupo. Y fue el vitalismo, una nueva cultura económica, lo que se convirtió en la chispa de las economías modernas, en el elixir de su dinamismo.

En un capítulo posterior se repasa la doctrina del socialismo, abundando en la falacia de los datos relativos a la supuesta pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores vinculada al despliegue del sistema capitalista. Phelps se adentra en las dificultades de la idea del socialismo y en los problemas para dar respuesta a las necesidades sociales de bienes y servicios. El deterioro de la eficiencia económica puesto de manifiesto por la escuela austríaca es uno de los puntos principales de análisis, al igual que la realidad de los experimentos socialistas, de los que destaca la imposición de unas rígidas igualdades.

El capítulo siguiente está dedicado a la exposición de la denominada tercera vía, entre el capitalismo y el socialismo. Phelps parte de contraponer la situación de las sociedades de la Europa medieval, en la que las clases estaban insertadas en un sistema de protección mutua, con el capitalismo moderno, que no ofrecía un pacto social similar. Esta protección social se incorpora en la segunda década del siglo XX en la doctrina de corporativismo, caracterizado por mantener el sector privado bajo el control público. En este contexto, la lectura del Manifiesto Fascista de 1919, con sus referencias a la tributación del capital, la participación de los trabajadores en las empresas o la legislación sobre el salario mínimo, podría dar pie hoy día a no pocas dudas ideológicas. Al igual que la orientación anticapitalista de ciertos movimientos políticos en Alemania en el primer tercio del pasado siglo. En el libro se repasan los signos de la evolución del corporativismo en Europa después de la Segunda Guerra Mundial, cuyo avance más influyente “parece haber sido el acceso de los sindicatos a posiciones de poder político rayanas en la igualdad de los intereses empresariales”. La gran pregunta que nos plantea Phelps es si este régimen corporativista afectó al dinamismo de la economía. Su respuesta es que ha representado un freno para la innovación y que su lado oscuro radica en el traslado del individualismo del mercado al Estado.

Tras un repaso de los rasgos de los diferentes sistemas, Phelps lleva a cabo una valoración de los sistemas reales mediante una comparación del capitalismo moderno con el corporativismo y el socialismo, dentro del que diferencia distintos grados en función del alcance de la propiedad pública de las empresas. Concluye que cuando un país muestra su oposición a la propiedad privada de las empresas, su rendimiento económico es peor. Por lo que concierne al corporativismo, señala que el sistema puede funcionar protegiendo a quienes están dentro de quienes están fuera. El corporativismo implica una ralentización de la afluencia de ideas comerciales nuevas y un lastre para la productividad y el empleo.

La satisfacción de las naciones es otro de los temas que se abordan. Vuelve a incidirse en la tesis de la necesidad de contar con unas instituciones y una cultura económica que potencien la aparición de personas que conciben nuevas ideas. Según el autor de la obra comentada, el modernismo impulsa al alza el nivel de satisfacción laboral.

La tercera parte del libro está dedicada al análisis del declive económico posterior a los años sesenta del siglo XX. Inicialmente se analiza el deterioro de la economía estadounidense, manifestado en un empeoramiento de la productividad y un incremento del paro. La culpa no es imputable a la innovación, sino, más bien, según Phelps, a que esta se pare. La escasa efectividad de las medidas de política económica es puesta de relieve. Por lo que respecta al aumento de las transferencias sociales, señala que han permitido unos mayores ingresos de las personas sin trabajo pero a costa de un estancamiento de los salarios más bajos.

Frente a una serie de relatos utilizados para explicar el declive tras los años sesenta, algunos de corte populista, Phelps apela a un relato alternativo, centrado en las deficiencias en el sistema operativo institucional-cultural. Por ello, propone despejar las barreras que bloquean el dinamismo tanto en el terreno de los valores de la sociedad como en el de sus instituciones.

Seguidamente lleva a cabo un detallado y minucioso análisis de las causas del declive en el que se expone un amplio muestrario de cuestiones merecedoras de reflexión, como la contraposición de los intereses de los gestores y los accionistas, la superación del afán de innovación por el de riqueza, el auge de la cultura de “creerse con derecho”, la disminución del tiempo dedicado a pensar en el entorno de las redes sociales o los inconvenientes del teletrabajo. Llama la atención acerca de una cuestión sumamente relevante: los ingresos que los estadounidenses perciben hoy día provenientes de la denominada “riqueza social” son comparables con la renta que obtienen de su riqueza privada: “el sistema de bienestar social en Estados Unidos, aunque muchas veces tenido por muy poca cosa en comparación con el que ofrece el modelo social de Europa, es en realidad un coloso de consideración”. La causa, una falta de cálculo por los legisladores de

---

las consecuencias económicas asociadas a los programas de derechos y prestaciones aprobados, y, de manera particular, la disociación entre los gastos y los impuestos necesarios para la cobertura de su coste.

Mientras que, en el capitalismo moderno del siglo XIX, en la esfera privada eran los individuos los que tomaban las decisiones finales, aquel se ha transformado de manera que ha desaparecido la línea de separación entre el Estado y el mercado. El Estado ha asumido la responsabilidad de cuidar de todo. Aunque habitualmente se habla de capitalismo, en realidad se trata de un sistema regido por el poder político, de carácter corporativista. La culpa de todos los fallos se atribuye al Estado y a la falta de regulaciones.

Los últimos capítulos del libro están dedicados a la consideración de la vida buena, de lo bueno y de lo justo, a través de un repaso de las principales contribuciones filosóficas. Phelps sostiene que “la vida dedicada a ganar dinero y acumular riqueza no ofrece la gratificación y la sensación de orgullo que una vida de creación e innovación sí brinda”. Asimismo se muestra defensor de la idea de compartir pero no de que todo el mundo sea remunerado con un mismo salario por hora. Aboga decididamente por el libre mercado para la eficiencia pero no para la equidad. Por otro lado, se declara partidario de aplicar el criterio de justicia rawlsiana “a individuos que quieran trabajar, no a ermitaños”. Para él es fundamental la intención de colaborar en la generación de un excedente social redistribuible, y propugna discriminar entre los “desfavorecidos” y los “diferentes”, aquellos que optan por salirse de la economía.

Phelps efectúa una defensa de la economía capitalista moderna para maximizar la posición de las personas peor situadas y señala lo siguiente: “quienes critican el capitalismo moderno tienden a argumentar que las economías capitalistas modernas... son injustas en comparación con algún otro sistema económico que ellos imaginan, pero que no se ha construido todavía”. Ahora bien, a estas alturas otros sistemas como el socialismo utópico puede que no se hayan construido, pero sí existe una aleccionadora experiencia con el socialismo real.

Como epílogo, ante la crisis fiscal que se avecina, abonada por la irresponsabilidad fiscal asociada a la complacencia con los votantes, y después de repartir críticas entre los keynesianos y los economistas de la oferta, plantea como solución potenciar la innovación, reivindicando el papel de un conjunto de instituciones modernas en las que se basó el dinamismo de la economía moderna y que hoy están deterioradas. Entre otros factores, por el auge de la cultura premoderna, muy propia del privilegio medieval, del “sentirse con derecho”. En fin, según el economista norteamericano, “la actual crisis de Occidente puede atribuirse perfectamente a la insuficiente conciencia entre sus líderes de la importancia del dinamismo... Debemos reintroducir las ideas principales del pensamiento moderno, como el individualismo y el vitalismo, en los niveles de la educación secundaria y superior tanto para realimentar el dinamismo de base en la economía como para preservar lo moderno en sí”. Y, sobre todo, debe recuperarse el espíritu de base, “de concepción, experimentación y exploración que se extendía por la economía de abajo arriba, y que conducía, a base de perspicacia y golpes de fortuna, hacia la innovación”.







---

# ***Relación de artículos seleccionados, publicados en el segundo semestre de 2017***

*Instituto Econospérides*

## **Economía de la Unión Europea**

Balanzas exteriores y convergencia en Europa. Ferran Brunet. *El Economista*, 15 de septiembre de 2017

Década perdida en la Eurozona. Emilio Ontiveros. *El País*, 27 de agosto de 2017

## **Economía española**

Ahorro y crecimiento: una asociación positiva. Manuel Azuaga. *ABC Empresas*, 29 de octubre de 2017

¿Converge España hacia Europa? Raymond Torres. *El País*, 16 de julio de 2017

¿Cuánto y en qué gastan los españoles? Gonzalo Bernardos. *El Economista*, 17 de noviembre de 2017

El problema del empleo en España es de eficacia. Federico Navarro Nieto. *Cinco Días*, 17 de noviembre de 2017

¿Generan valor las empresas sostenibles? Fernando Gómez-Bezares. *Cinco días*, 13 de julio de 2017

La renta de las familias. José Luis Leal. *El País*, 17 de septiembre de 2017

Revisión de la contabilidad nacional. M<sup>a</sup> Jesús Fernández Sánchez. *El País*, 24 de septiembre de 2017

¿Será la cuarta revolución industrial un trampolín para la industria española? Álvaro Palencia. *El Economista*, 26 de julio de 2017

## **Economía monetaria y sistema financiero**

La estrategia de Contador. Manuel Conthe. *Expansión*, 12 de septiembre de 2017

La proyección de los mercados asiáticos. Christopher Chu. *El Economista*, 29 de noviembre de 2017

Tipos muy bajos o negativos y estancamiento secular. Guillermo de la Dehesa. *El País*, 2 de julio de 2017

Una nueva normalización de la política monetaria. Rafael Pampillón. *Expansión*, 16 de diciembre de 2017

## **Economía mundial**

Desafíos de la economía global. Michael Spence. *El Economista*, 13 de diciembre de 2017

¿Qué esperar hasta el cierre de 2017? Aurelio García del Barrio. *El Economista*, 2 de septiembre de 2017

## **Metodología económica**

Thaler: la normalidad de las anomalías económicas. José M. Domínguez Martínez. *Diario Sur*, 10 de diciembre de 2017

## **Sistema educativo**

Resiliencia en las Universidades Españolas. Joaquín Maudos y Carlos Ripoll. *Expansión*, 22 de agosto de 2017

## **Sistemas fiscales**

Acerca de la supuesta regresividad del IRPF. José M. Domínguez Martínez. *Diario Sur*, 7 de noviembre de 2017

## **TICs**

El internet de las cosas y su impacto en las ciudades del futuro. Javier Bernal. *El Economista*, 30 de junio de 2017

# Balanzas exteriores y convergencia en Europa

Ferran Brunet

El Economista, 15 de septiembre de 2017

6

VIERNES, 15 DE SEPTIEMBRE DE 2017 EL ECONOMISTA

## Opinión

# BALANZAS EXTERIORES Y CONVERGENCIA EN EUROPA



Ferran Brunet

Profesor de la Universitat Autònoma de Barcelona

En Europa, América y Asia hay un debate económico importante sobre las balanzas exteriores de las naciones. La cuenta de un país con el resto del mundo es uno de los indicadores económicos más relevantes. Muestra el desempeño de una economía y permite comparar su estructura, dinámica y políticas.

El análisis de las cuentas exteriores principia en el signo del saldo (superávit o déficit) y sigue con la composición de las sub-balanzas de mercancías (importaciones y exportaciones), servicios, transferencias y capitales. Luego, se mostrará la concatenación entre los superávits de unos países y los déficits de otros. Entonces, cabe referirse a *twin imbalances* y a *global imbalances*: el déficit comercial de un país está financiado por otros países al comprar la deuda pública que emite el primero para financiar su déficit público. Los déficits de comercio, de capital y público de Estados Unidos se financian con los superávits de China. Ambas naciones están en co-dependencia. De modo semejante, el gran excedente comercial de Alemania y sus países vecinos, financia los déficits de la europeriferia.

El debate sobre las balanzas exteriores es agudo. Los mejores economistas están inmersos en el análisis de las razones de los desequilibrios comerciales. Así, participan en la controversia Hans-Werner Sinn, Daniel Gros, Pierre-Olivier Gourinchas, Héléne Rey, Elie Cohen, Charles Wyplosz, Christoph Schmidt, Martin Feldstein, Barry Eichengreen, Carmen Reinhart, Kenneth Rogoff,

Paul Krugman, Joseph Stiglitz, Stephen Roach, Koichi Hamada, Keyu Jin o Yu Yongding, todos sienten que tienen algo que decir... a veces algún entuerto por desfacer. También instituciones como OCDE, FMI, BCE y Comisión Europea son muy activas en el análisis de las balanzas comerciales.

¿En qué medida las balanzas exteriores revelan la competitividad? En un mundo global, o en una unión monetaria como la eurozona, realmente, los desequilibrios, ¿deben preocupar?, ¿son negativos, deben corregirse y pueden corregirse? ¿En qué grado los déficits por cuenta corriente se deben a la brecha entre tasa de ahorro y tasa de inversión? Si la tasa de inversión de una economía es inferior a su tasa de ahorro -esto es, el país exporta ahorro, genera inversión neta en el extranjero-, habrá un superávit de la balanza por cuenta corriente. En otros términos, el superávit de la sub-balanza comercial se compensa con déficit de la sub-balanza de capital.

**EEUU por su déficit y Alemania por su superávit influyen decisivamente en la economía global**

El exceso de consumo de los países genera déficits en la balanza corriente; o inversamente, el exceso de ahorro genera superávits. Según cuáles sean las tendencias de los diversos aspectos anteriores, cabe deducir unas u otras recomendaciones de política comercial y de política económica general. No obstante, se entenderá que, si los motivos que determinan los balances exteriores son robustos, la efectividad de las políticas para manejarlos será escasa.

Veamos un ejemplo: si el déficit comercial americano (y de tantos otros países) se debe a la brecha entre ahorro e inversión (esto es, si hay un déficit de ahorro, hay sobreconsumo, y la inversión, y el consumo! se financian con ingresos de capital del resto del mundo, ingresos por los cuales el país paga un interés y que deberán amortizarse), en-



ISTOCK

tonces los esfuerzos del presidente Trump y de todos los proteccionistas no tendrán eficacia; incluso pueden ser contraproducentes para los Estados Unidos y su disminuida industria.

Veamos otro ejemplo: el éxito de la economía alemana y de los países nórdicos, concretado en superávits comerciales del 6-10 por ciento del PIB ¿se deben a una manipulación de la divisa -un euro depreciado-, a la calidad de su *mittelstand* industrial, a salarios exigüos, a un déficit de consumo y exceso de ahorro, a un déficit de inversión pública y a la inversión privada en el exterior? El superávit comercial, ¿es positivo para Alemania (con una tasa de empleo exuberante y una tasa de paro reducida) y es negativo para Francia e Italia (cuyo sistema industrial

decae y cuyo sistema social sobreprotege)? Los problemas de los países euro-mediterráneos, ¿se deben al excedente comercial y las inversiones alemanas y nórdicas? Ojo, tras la crisis y el ajuste, la europeriferia, y señaladamente España, también tiene superávit comercial, en este caso no con Alemania, pero sí con el conjunto del mundo.

La significación económica y política de las balanzas exteriores ha llevado a la Unión Europea a monitorizar los desequilibrios macroeconómicos excesivos, sean déficits (público y comercial) o superávits. De esta guisa, la Comisión observa, recomienda y corrige a los Estados miembros. En este proceder comprobamos el valor añadido de la Unión para la estabilidad de los países y su convergencia hacia el nivel de los más avanzados.



# Década perdida en la Eurozona

Emilio Ontiveros

El País, 27 de agosto de 2017

EL PAÍS, DOMINGO 27.08.17 NEGOCIOS 15

## LABORATORIO de IDEAS



MACROECONOMÍA  
EMILIO ONTIVEROS

# Década perdida en la Eurozona

Se han cumplido diez años desde que la crisis desencadenada en el verano de 2007 acabara convirtiéndose en el peor episodio de la historia desde la Segunda Guerra Mundial. Desde la Gran Depresión no se había perdido tanta riqueza financiera ni habíamos presenciado una recesión simultánea en todas las economías de la OCDE. Tampoco se habían dado en Europa respuestas tan inadecuadas a la naturaleza de las amenazas.

La eurozona ha sido la región más dañada. Las secuelas y costes a largo plazo han sido muy superiores a las de EE UU, el epicentro de la crisis. Especialmente sobre la capacidad de crecimiento. Si ya desde 1995 las economías de la eurozona crecieron casi un punto por debajo de la estadounidense, entre 2006 a 2016 la diferencia ha aumentado. La importancia relativa de la eurozona en el seno del conjunto de la UE también ha disminuido, desde algo más del 72% en 2007, al 70% el año pasado. Lo más inquietante es que todavía la inversión empresarial sigue inhibida, con una proporción del PIB que es la más baja desde finales de los noventa, a pesar de unos tipos de interés excepcionalmente bajos.

El desempleo es superior al de precrisis. En algunos países, representativos de más de un tercio de la población, la tasa de paro seguirá siendo de dos dígitos durante años, según el FMI. El desempleo juvenil sigue en niveles alarmantes: en países como Grecia o el nuestro no solo constituyen una amenaza de decapitalización, sino también a la estabilidad social y política. Un informe reciente de Eurostat, *Young people in the EU: education and employment* revela que

en 2016 el 21,2% de los españoles con edades comprendidas entre 20 y 24 años no estaba empleado ni educándose, la proporción más elevada tras Italia y Grecia.

La convergencia real, el acercamiento en los niveles de renta per cápita de los países, una de las aspiraciones en las que se fundamentó esa vía de perfeccionamiento de la integración europea, ha retrocedido de forma significativa con la crisis, y el aumento de la divergencia no se ha estabilizado todavía. El PIB por habitante en Alemania ha superado el previo a la crisis, pero en otros países todavía está por debajo.

Esas divergencias se han acentuado como consecuencia de los efectos regresivos en la distribución de la renta y de la riqueza que han tenido algunas de las políticas aplicadas durante estos años por los países periféricos, aquellos que ahora muestran mayores dificultades para converger. En el conjunto de la eurozona, la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza no solo no se ha reducido, sino que más del 23% de la población vive en riesgo de pobreza.

Está en lo cierto la Comisión Europea cuando destaca que esta recuperación es pobre en el crecimiento de los salarios. Sus tasas de variación están en mínimos desde 2001, tanto en términos nominales como reales. Que el presidente del BCE defienda aumentos en esas rentas no es un ejercicio de solidaridad, sino una advertencia sobre las amenazas a la estabilidad, la macroeconómica y la política.

No ha de extrañar que el propio FMI alerte de la ausencia de crecimiento suficientemente inclusivo en el informe sobre la eurozona del pasado julio. Un análisis econométrico de esa institución destaca la asociación del crecimiento actual del área

monetaria con la ampliación de lo que califica como "desigualdad mala": aquella derivada de la no igualdad de oportunidades (identificada usando diversos índices de movilidad intergeneracional), la que inequívocamente limita las posibilidades de crecimiento económico. "No existe un *trade-off* entre eficiencia y equidad. A largo plazo, atender las causas de la desigualdad de oportunidades puede hacer el crecimiento menos sensible a cambios en la distribución de la renta".

Junto a esas secuelas de la crisis, la evolución de la demografía en la eurozona sigue haciéndola candidata a ilustrar lo que significa el "estancamiento secular". Trabajos recientes del propio FMI o del BCE, entre otros, así lo señalan. La evolución adversa de la estructura demográfica en muchos países europeos durante los veinte últimos años puede deteriorarse aún más en la próxima década, según una investigación del BCE (WP 2088) del pasado julio. Además de esa evolución demográfica, entre los factores estructurales que han

Lo más inquietante es que la inversión empresarial sigue inhibida a pesar de unos tipos de interés muy bajos

Al inventario de daños de la crisis se añaden las complicaciones geopolíticas sobrevenidas: Trump y el Brexit

conducido al persistente desequilibrio entre la demanda de inversión y la oferta de ahorro, y al consecuente descenso en los tipos de interés de equilibrio, se encuentra el descenso en el ritmo de innovación tecnológica que no estimula precisamente la inversión empresarial, y amplía la desigualdad en renta y riqueza. Una tendencia que no puede darse por interrumpida a lo largo de la próxima década.

Con evidencias tales, es comprensible el escepticismo y desafección existente entre segmentos muy significativos de la población. Hay un cuestionamiento de las ventajas de la integración, no solo regional, sino también sobre la propia dinámica de globalización. Y ello nos remite necesariamente a la necesidad de adoptar políticas claramente orientadas al crecimiento inclusivo, a reducir los daños sobre el crecimiento potencial y a favorecer una mejor distribución de la renta.

Eso significa mayor inversión, también pública, en capital humano y en capital tecnológico de forma prioritaria para aumentar la productividad. Haciéndolo también se reducirán esas brechas de competitividad de la eurozona que han quedado dañadas durante la crisis. Europa no puede confiar exclusivamente en la mayor o menor pujanza del ciclo global, incluida la precaria recuperación del crecimiento del comercio internacional. Y, en todo caso, es necesario mantener las decisiones de estímulo del BCE, como también sugiere el FMI. La inflación está lejos de un nivel inquietante, en el 1,3% frente a ese límite del 2% establecido por el propio BCE. En las previsiones del FMI no se alcanzaría el 2% al menos en los próximos cinco años. El riesgo de apreciación del tipo de cambio del euro ya ha empezado a manifestarse suficientemente como para que aquellas economías más sensibles a los precios de sus bienes y servicios de exportación vean dañada su competitividad. Por eso sugiere el FMI que aquellos países que han cerrado más sus *output gaps* estimulen el crecimiento de los salarios. El problema es que el BCE no puede hacer otra cosa que resistir. El margen de maniobra del que dispone para responder a una eventual inflexión en el crecimiento económico es prácticamente inexistente.

Por eso son necesarias políticas fiscales más expansivas. Desde luego en aquellas economías como la alemana que tienen margen de maniobra en sus finanzas públicas, pero también para facilitar la reducción de los igualmente excesivos desequilibrios exteriores. Avanzar en la disposición de capacidad fiscal central para el conjunto de la eurozona es otra condición necesaria para compensar futuras crisis y atenuar las restricciones fiscales de algunos países. Programas de inversión pública en la dirección del plan Juncker, pero más ambiciosos y de ágil instrumentación, siguen siendo prioritarios.

No son sugerencias precisamente novedosas. Y eso es precisamente lo inquietante, diez años después, cuando al inventario de daños de esa crisis se añaden las complicaciones geopolíticas sobrevenidas recientemente tanto dentro de la UE, con la segregación de la segunda economía más importante, como con las amenazas a la estabilidad global generadas por la nueva presidencia en la principal economía del mundo.

# Ahorro y crecimiento: una asociación positiva

Manuel Azuaga

ABC Empresas, 29 de octubre de 2017

ABC EMPRESA  
DOMINGO, 29 DE OCTUBRE DE 2017  
WWW.ABC.ES/ECONOMIA 21

## Ahorro y crecimiento: una asociación positiva



MANUEL AZUAGA MORENO  
PRESIDENTE DE UNICAJA BANCO

**E**n estos días, la comunidad financiera celebra el Día Mundial del Ahorro. Una fecha instituida en 1924 por el Congreso Internacional de Cajas de Ahorros celebrado en Milán para exaltar la conveniencia del ahorro, tanto como virtud individual como magnitud económica estratégica, que contribuye al crecimiento económico mediante la financiación no inflacionista de la inversión.

Atendiendo a la evolución y previsiones sobre la economía española, en la actual coyuntura merece la pena destacar algunos datos: i) La tasa de ahorro de la economía española, inferior en un punto del PIB respecto a la media de la Unión Monetaria Europea, se situará en 2017 en el rango del 21%-23% del PIB; ii) Hay un marcado contraste entre los sectores institucionales, ya que mientras que el ahorro de las empresas no financieras representa un 24% del PIB, el sector público presenta un desahorro equivalente al 1,5% de dicha magnitud; a su vez, el ahorro de las familias representa el 5%, con una tendencia decreciente desde el año 2015.

Atendiendo a lo anterior, en términos generales, cabe decir que la tasa de ahorro en España es realmente baja y decreciente.

Por eso, algunos analistas creen que en la actual coyuntura de crecimiento económico, en el que parece que el ahorro nacional ha encontrado, tras un ajuste fino, una posición aceptable, no tiene ningún interés estimularlo de una forma efectiva. Incluso algunos destacan que en la mayoría de las entidades de depósito el problema no es de escasez de recursos, sino de cómo utilizarlos rentablemente, ya que la demanda de crédito solvente está en horas bajas. En este aspecto hay que recordar que una cosa es el ahorro y otra distinta la liquidez de las entidades financieras.

Hay, al menos, dos argumentos que apuntan a la necesidad de elevar la tasa de ahorro de nuestra economía. El primero es que, a pesar de que aparentemente el ahorro es suficiente para financiar la inversión, la tasa de formación bruta de capital fijo de la economía española es demasiado baja. El deterioro de la inversión empresarial en la Gran Recesión obliga a esperar razonablemente una elevación a plazo medio de la inversión productiva, para cuya

financiación se requiere un esfuerzo ahorrador mayor si no queremos incrementar mucho el endeudamiento exterior. Por otra parte, aunque en los últimos años el endeudamiento nacional se ha reducido, salvo en el sector público, España continúa siendo un país endeudado. Su tasa de endeudamiento bruto sobre PIB es del 265%. La deuda pública se aproxima al 100% del PIB. En todo caso, existe un endeudamiento externo bruto del 159% del PIB. Solo un esfuerzo ahorrador, sin sobrepasar los límites que permitan un consumo potente que contribuya al mantenimiento de una demanda estable, que, a su vez, es el motor del crecimiento, haría posible avanzar en el desapalancamiento de la economía española.

Como se ha puesto de manifiesto, el ahorro representa, en sí mismo, un valor para la economía y para la sociedad, que requiere ser inculcado y cultivado, por cuanto constituye, entre otras cosas, la base sobre la que sustentan la planificación financiera y las decisiones de consumo futuro y el endeudamiento responsable. Dada su importancia, el ahorro y los productos en los que puede materia-

lizarse ocupan una posición nuclear en los distintos programas e iniciativas que vienen desarrollándose durante los últimos años, orientados a la mejora de la educación financiera de la ciudadanía, en general, o de determinados colectivos, en particular, como son los jóvenes y los empresarios, entre otros. La aportación de Unicaja Banco en este campo se materializa a través del proyecto Edufinet, impulsado junto con la Fundación Bancaria Unicaja y otras instituciones, del que, en este año se conmemora su décimo aniversario. Mediante un amplio abanico de actuaciones presenciales y no presenciales, aprovechando las oportunidades que ofrece la tecnología, hemos tratado de contribuir a la difusión del conocimiento financiero y al fomento de la educación financiera.

En definitiva, el Día Mundial del Ahorro sigue teniendo sentido. El ahorro nacional debe ser estimulado con prudencia porque, más allá de argumentos sofisticados, el dicho atribuido a Helmut Kohl de que el ahorro de hoy es la inversión de mañana y el empleo de pasado mañana, sigue siendo sustancialmente cierto.

**Tendencia**  
*«En términos generales, cabe decir que la tasa de ahorro en España es realmente baja y decreciente»*

# ¿Converge España hacia Europa?

Raymond Torres

El País, 16 de julio de 2017

RAYMOND TORRES

## ¿Converge España hacia Europa?

**La brecha con el continente se reduce, pero el terreno perdido por la crisis tardará nueve años en recuperarse**

Con tiempos de revisión de previsiones para la economía española. Según las estimaciones de consenso difundidas esta semana, la economía crecerá este año prácticamente al mismo ritmo que los dos anteriores, es decir por encima del 3%, lo que contrasta con la desaceleración prevista en las anteriores estimaciones. Este resultado refleja en buena medida la dinámica exportadora, tanto de bienes como de servicios, y no solo el turismo. También aumenta la previsión para 2018, aunque el crecimiento ese año será algo menos intenso, a medida que se modera el auge exportador.

Si nos va mejor es, entre otros factores, porque un viento de optimismo sopla sobre la economía europea —el principal mercado para las exportaciones españolas—. La eurozona, hasta hace poco uno de los agujeros negros de la economía mundial, ha acelerado su recuperación. Los indicadores de actividad y de confianza de consumidores se acercan a los valores máximos desde la creación del euro. Las empresas europeas se han animado a invertir, aprovechando los bajos tipos de interés y los excedentes empresariales. Los hogares, por su parte, se decantan por consumir, en vez de atesorar más ahorros. Así pues, la eurozona crecerá en torno al 2%, tanto este año como el que viene.

Si bien España crece más que la mayoría de sus países vecinos, el camino hacia una plena convergencia es todavía largo. La media de ingresos anuales de que dispone cada español es de cerca de 24.000 euros, en torno a 7.500 euros menos que la media para los habitantes de la eurozona. Además, desde el inicio de la crisis y pese a los buenos resultados registrados con la recuperación, la diferencia de ingresos con Europa se ha ampliado. En 2007, el diferencial era de 4.500 euros. Al ritmo actual la brecha con Europa tardaría más de nueve años en cerrarse.

Son muchas las condiciones para recuperar el terreno perdido y completar la convergencia (productividad, nivel educativo, inversión, adaptación al cambio tecnológico, cohesión social). Pero tres factores son especialmente importantes teniendo en cuenta que España se sitúa en la eurozona,

y que por tanto no puede realizar ajustes mediante el tipo de cambio.

En primer lugar, la convergencia no es posible en una economía que pierde cuotas de mercado por falta de competitividad. Este es probablemente el terreno en el que la economía española ha progresado con más claridad. Las exportaciones han crecido con intensidad, por encima de la media europea. Además, el valor de las exportaciones excede de la factura importadora, y ese superávit representa un importante logro estructural.

Por otra parte, para que España se acerque al pelotón de cabeza de Europa, es crucial crear empleo de calidad. Los resultados son claramente mejorables. La recuperación genera proporcionalmente más empleo que prácticamente todos los otros países europeos. Pero la temporalidad, fuente de baja productividad y desigualdades, se mantiene a un nivel a todas luces excesivo.

Por último, hay que evitar falsas convergencias. Se puede crecer más que el resto de países comprometiendo el futuro. Esto ocurre cuando la actividad depende del endeudamiento de las empresas y las familias, como antes de la crisis. En este sentido, la situación ha mejorado. O cuando el gobierno no consigue equilibrar los presupuestos. O que la deuda pública se mantiene en niveles elevados, como es el caso hoy por hoy.

En suma, la economía española recorta distancias con Europa. La mejora es evidente en comparación con Grecia, Italia o incluso Finlandia, un país del núcleo central que sufre importantes pérdidas de competitividad. No obstante, la convergencia no se conseguirá sin reformas internas ni una estrategia presupuestaria.

Europa también debe jugar su papel integrador. Una de las aspiraciones de la Unión Europea es la de asegurar que todos sus miembros se acerquen a los niveles de bienestar de los países más avanzados. Los impulsores del euro pretendían acelerar este proceso. Pero hay que reconocer que, a falta de nuevas iniciativas que profundicen en la unión económica, monetaria y social, la realidad dista de esas promesas.

Raymond Torres es director de Coyuntura de Funcas. En Twitter, @RaymondTorres\_

## ¿Cuánto y en qué gastan los españoles?

Gonzalo Bernardos

El Economista, 17 de noviembre de 2017

VIERNES, 17 DE NOVIEMBRE DE 2017 EL ECONOMISTA

# ¿CUÁNTO Y EN QUÉ GASTAN LOS ESPAÑOLES?



Gonzalo Bernardos

Analista de Economía para TI

En el año 2016, según la Encuesta de Presupuestos Familiares, el gasto medio en consumo por hogar fue de 28.200 euros. Una cifra significativamente inferior a los 32.000 euros de 2007, el último ejercicio expansivo. Los motivos de esta disminución fueron: la reducción del tamaño de los hogares y del gasto por persona debido a una larga y profunda crisis.

Entre 2007 y 2016, la primera variable pasó de 2,74 a 2,49 habitantes por hogar. La consecuencia es que en el pasado ejercicio los hogares más frecuentes fueron los formados por uno (25,2 por ciento) y dos miembros (30,5 por ciento), mientras que los hogares de cinco o más personas fueron escasos (5,7 por ciento).

También en este periodo, el gasto medio por persona se redujo en 361 euros anuales, pasando de 11.673 a 11.312 euros. Esta disminución es más notoria si eliminamos el efecto de la inflación (el IPC aumentó un 12,3 por ciento). Así, la cifra neta corresponde a 10.073 y comportaría una caída del 11 por ciento.

En consecuencia, aunque en 2017 España se ha recuperado el nivel de PIB de hace una década, las familias no han vuelto a gastar como lo hacían en 2007. Una de las principales causas la constituyen los cambios observados en la distribución de la renta nacional. En 2015, en comparación con el año anterior, los beneficios empresariales y los impuestos netos sobre la producción y las importaciones aumentaron su participación en ella, disminuyendo la remuneración de los asalariados. En concreto, esta pasó del 48,3 al 47,4 por ciento del PIB entre dichos años.

Tampoco ayuda el IPC interanual de 2017. Iniciamos el año con una tasa del 3 por ciento, consiguiendo mínimos del 1,5 por ciento en verano y volviendo a la tendencia alcista en septiembre. El IPC de este mes se situó en el 1,8 por ciento y supone la mayor subida interanual de precios para todos los meses de septiembre desde 2012. Esta cifra es la decimotercera en positivo que encadena el IPC interanual e implica que los precios hoy son un 1,8 por ciento superiores a los de hace un año.

Asimismo, en el ejercicio de 2016, las cuatro partidas donde las familias gastaron un mayor porcentaje de sus ingresos fueron: vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles (30,9 por ciento), alimentos y bebidas no alcohólicas (14,6 por ciento), transporte (11,6 por ciento) y restaurantes y hoteles (9,9 por ciento). Por el contrario, las cuatro áreas de menor importancia fueron: enseñanza (1,4 por ciento), bebidas alcohólicas y tabaco (1,9 por ciento), comunicaciones (3,1 por ciento) y sanidad (3,4 por ciento).

A priori, puede llamar la atención que las familias gasten más en restaurantes y hoteles que en enseñanza y sanidad, siendo las dos últimas una prioridad para muchas de ellas.

La explicación a la paradoja es sencilla: el gasto efectuado en la primera partida es casi completamente sufragado por el sector privado; mientras que los gastos de enseñanza y sanidad son satisfechos por la Administración. No obstante, los recortes de las prestaciones públicas efectuados en la última década han llevado a un aumento de su participación en el gasto total. En concreto, en un 0,42 y un

0,49 por ciento, respectivamente. En el período 2007-2016, la vivienda constituyó la rúbrica en que más aumentó el gasto en términos relativos, pasando del 25,63 al 30,9 por ciento. Aunque la reacción automática es asociar dicho incremento a una subida de los alquileres, la realidad es diferente porque el importe de los arrendamientos durante los años indicados se redujo en un 25,8 por ciento.

En cambio, la partida que más disminuyó fue la de transporte, al pasar del 14,36 al 11,6 por ciento, a causa de la caída del número de vehículos matriculados y el incremento del precio de los carburantes. Asimismo, de 2007 a 2017 el barril de *Brent* ha aumentado un 25,1 por ciento, pasando de 40,76 a 53 euros.

En resumen, los españoles gastaron menos, y de un modo muy diferente al de 2007. Los principales culpables de la disminución del gasto estuvieron directamente relacionados con la tasa de paro y la escasa recuperación del poder adquisitivo perdido durante la crisis. Proporcionalmente, las familias ahora gastan más que antes en vivienda, alimentos y bebidas no alcohólicas, sanidad, enseñanza y comunicaciones, mientras que lo hacen menos en el resto de partidas principales, especialmente en transporte, vestido y calzado y ocio y cultura.

Aunque el PIB se ha recuperado, el consumo sigue sin alcanzar los niveles de 2007

# El problema del empleo en España es de eficacia

Federico Navarro Nieto

Cinco Días, 17 de noviembre de 2017

CincoDías  
Viernes 17 de noviembre de 2017

Perspectivas 3

El Foco

## El problema del empleo en España es de eficacia

Combatir la burocratización, reducir la dualidad y mejorar la formación elevarían la calidad



FEDERICO NAVARRO NIETO

Catedrático de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad de Córdoba

Las reformas laborales en España han impulsado un mercado de trabajo que se distancia de las mejores experiencias nacionales europeas, con creciente desigualdad en la calidad del empleo (en términos de seguridad, salarios, condiciones laborales, cualificaciones). También aquí conviene mirar hacia la UE y recordar la experiencia de países que, ante el riesgo de un desempleo estructural, adoptaron estrategias de *workfirst* en décadas pasadas (Dinamarca, Holanda, Alemania), simplificando y flexibilizando las formas de contratación, al mismo tiempo que avanzaban en reformas que han hecho posible una gestión eficaz de los servicios de empleo y la formación profesional.

Lo perentorio en nuestro país es avanzar en un empleo de calidad que acompañe una economía competitiva y en crecimiento. Esto requiere, por un lado, enfrentarse a una situación de desempleo estructural masivo mediante la modernización de los servicios de empleo y la coordinación de las políticas de empleo y la formación profesional; de otro, la lucha contra la segmentación del mercado de trabajo y tipologías contractuales que nos permitan abordar con realismo las amplias bolsas de desempleo estructural endémico.

En materia de empleo, España avanza en los cambios normativos, pero el marco jurídico es muy complejo y muy cambiante. En realidad, el problema es de eficacia. El primer reto en este campo es el de acabar con una lógica burocratizadora de los servicios públicos de empleo, sin una cartera desarrollada de servicios efectiva (de tutorización y orientación, itinerarios personalizados, técnicas de búsqueda de empleo), con re-

ursos humanos insuficientes y sin suficiente especialización. Avanzar en estos objetivos requiere, como segundo reto, incrementar el gasto presupuestario en las políticas activas de empleo (PAE).

Es significativa la comparación en términos del gasto en porcentaje del PIB por punto de tasa de paro, que en 2015 en España es del 0,018%, frente a la media UE-28 del 0,049%. Pero es necesario también revisar el programa de gastos. Casi la mitad del presupuesto en políticas activas de empleo se va a la maraña de incentivos económicos a la contratación, que son costosas e ineficientes. El tercer reto es el de avanzar en la coordinación de los servicios de empleo y la colaboración público-privada. La falta de coordinación en la gestión de estos en el Estado de las autonomías es una constante de nuestro modelo.

A ello debe añadirse la enorme inseguridad jurídica en la distribución de competencias entre Administraciones, con incesantes impugnaciones judiciales en la temática (la gestión de subvenciones al empleo ilustra suficientemente). En relación con los avances en la colaboración público-privada, el actual acuerdo marco a nivel estatal se encuentra en situación de prórroga, sin que dispongamos de un balance de resultados.

Avanzar en un empleo de calidad requiere una apuesta decidida por la formación de los trabajadores. Los datos son elocuentes. La inversión en formación en 2014 representa el 21,7% de las políticas activas de empleo, frente a la media UE-28 del 28,8%. Además, en 2015 el gasto efectivo en formación para el empleo fue del 76,3% del previsto presupuestariamente y del 43% en 2016. Las pequeñas empresas están práctica-



mente al margen del programa más relevante de formación de ocupados, que se concentra en las grandes empresas (más de 250 trabajadores, con un 93% de tasa de cobertura en 2016). En cuanto a la participación de asalariados ocupados en estos programas formativos, aunque creciente, es realmente baja (del 30,9% en 2016, frente al 40% de media en la UE-28); con el agravante de que los más jóvenes (16 a 25 años) y los mayores (más de 55 años) son los que en menor medida participan en acciones formativas. Por lo que



España mejora con los cambios normativos, pero el marco jurídico resulta muy complejo y muy cambiante

respecta a los programas sectoriales de formación subvencionados, es alarmante la caída de trabajadores participantes (que pasa de casi 785.000 trabajadores en 2010 a menos de 28.000 en 2015).

Además de todo ello, el modelo de formación profesional en España es complejo en sus objetivos, un *mix* de formación reglada (dentro del sistema educativo) y formación para el empleo; es complejo en su organización institucional y coordinación (implica a distintas Administraciones, desde distintos ámbitos competenciales -laboral y educativo-, estructuras institucionales, entidades), y en su financiación (mezclando financiación procedente de fondos presupuestarios y de las cotizaciones de formación profesional). También es compleja por las distintas formulaciones jurídicas de la acción formativa con el mundo productivo (mediante distintos tipos de prácticas no laborales en la formación del sistema educativo o para desempleados, y con contratos laborales en la formación dual laboral).

En este contexto es marginal el papel del contrato de

formación, debido probablemente a su complejidad jurídica o la burocratización de su gestión, sin que existan estudios solventes sobre la formación vinculada a estos contratos y su efectividad. El informe de OCDE *Panorama de la educación 2017*, al margen de ofrecer una visión negativa de la formación profesional reglada española, subraya que la formación profesional dual en España en 2015 solo llega al 0,4% de los alumnos frente al 17% de media de la OCDE (y claramente distanciada de países como Alemania, Austria o Dinamarca, que están en cabeza).

La dualización es, como sabemos, el otro problema endémico de nuestro mercado laboral. El problema es mayor por el alto porcentaje de contratos temporales de muy corta duración. Frente al planteamiento de refundación del modelo contractual (la fórmula del contrato único), una solución pragmática debería contemplar la simplificación del modelo vigente, introducir reformas técnicas en aspectos que incentivan el fraude y una penalización de la contratación temporal abusiva.

En primer lugar, es esencial dar estabilidad al marco jurídico, evitando su continua modificación (nos sirve de ejemplo el contrato de aprendizaje, reformado con las leyes 35/2010 y 3/2012, y el RDL 4/2013). En segundo lugar, conviene simplificar el marco regulatorio en lo referente a bonificaciones y otros incentivos económicos. En tercer lugar, para prevenir los abusos es posible, en sintonía con la Directiva 1999/70/CE, conjugar un supuesto general basado en una justificación causal (su vinculación a actividades no permanentes de la empresa) y supuestos específicos condicionados únicamente por una duración temporal máxima (por ejemplo, en supuestos como el lanzamiento de nueva actividad, trabajo a proyectos o contratación en pymes). En definitiva, se trata de simplificar y fijar un marco regulatorio flexible de las modalidades contractuales que ofrezca seguridad jurídica y persiga las prácticas fraudulentas, acompañado de una apuesta por los contratos formativos en el marco de una estrategia de laboralización de la formación profesional.

## ¿Generan valor las empresas sostenibles?

Fernando Gómez-Bezares

Cinco Días, 13 de julio de 2017

Tribuna

### ¿Generan valor las empresas sostenibles?

Los estudios confirman que la inversión en estas compañías obtiene de media mayor rentabilidad



FERNANDO GÓMEZ-BEZARES

Catedrático de Finanzas de Deusto Business School

**P**arece incluido en el propio concepto que una empresa no sostenible no tendrá futuro: lo insostenible no puede perdurar. Esto es bastante obvio en el campo financiero, y lo hemos visto recientemente con Banco Popular: una sangría de salidas de fondos acabó con él. El desenlace ha sido rápido, si bien arrastraba desde hace tiempo importantes problemas que ponían en duda su viabilidad financiera. Pero nos ha costado más comprender que tiene un futuro incierto una empresa que carece de una adecuada política en lo social y en lo medioambiental.

La largay dura crisis que comenzó en 2007 y cuyas secuelas seguimos padeciendo nos ha enseñado la importancia de una buena regulación. Lo que sucede es que el Estado actual no puede regularlo todo, el mundo es demasiado complejo y las actuaciones de los agentes se mueven, a menudo, en la globalización.

Aumenta así la importancia de la autorregulación y aparece un concepto fundamental: la transparencia, que es la que permite el control moral por parte de los mercados. Si las actividades económicas son transparentes, los clientes pueden dar la espalda a aquellas empresas que no se comporten según los valores dominantes en una sociedad, y los trabajadores más valiosos abandonan.

Algo parecido sucede con los accionistas. Van proliferando productos de inversión socialmente responsable (ISR) donde los inversores están más tranquilos respecto a dónde se invierte su dinero. En ellos se cuidan, además de los aspectos financieros, las políticas sociales, ambientales y de buen gobierno de las empresas en las que se invierte.



GERALT (PIXARBY)

Junto a todo esto se proclama que la competitividad de empresas y países está cada vez más ligada al conocimiento, lo que nos debe llevar a potenciarlo en personas y organizaciones. La satisfacción de los trabajadores es cada vez más importante para la competitividad. Por eso me pregunto: ¿cómo mantenemos tan alta inestabilidad laboral?; en algunas actividades puede justificarse la temporalidad, pero no es bueno que esté tan generalizada. ¿qué motivación van a tener esos trabajadores para desarrollar los conocimientos que necesita la organización?; y lo mismo me sucede con algunas prejubilaciones que prescinden de talento muy valioso o con el retraso generalizado de la

edad de jubilación. No parece sensato prolongar la vida laboral de personas con poca formación y mantener en el paro o forzar a la emigración a jóvenes bien formados; debería estudiarse una jubilación más selectiva. Los economistas debemos preocuparnos por la correcta asignación de los recursos, y algunas de las cosas que estamos viendo no van en esa línea. Por lo anterior, y por otras razones, las empresas responsables pueden crear más valor a largo plazo, lo que une el tradicional objetivo financiero de creación de valor con la sostenibilidad.

Mencionaré a continuación tres estudios que hemos realizado sobre este tema. En el primero seleccionamos 65 compañías del FTSE 350 en base a sus equilibradas políticas financieras, sociales y medioambientales, viendo que, como media, estas empresas tenían mayor performance, más rentabilidad y menos riesgo; su cotización crecía más que el resto en las fases alcistas y resistía mejor en las fases bajistas. Este estudio confirma la intuición de que la inversión sostenible es interesante a largo plazo. En el segundo analizamos las características financieras de las empresas

sostenibles y vimos que, en general, estaban más apalancadas (lo que indica que el mercado tenía más confianza en ellas), crecían menos, creaban menos valor contable (posiblemente por los gastos ocasionados para conseguir la sostenibilidad), pero creaban más valor en el mercado, que reconocía su proyección en el largo plazo.

El tercero fue una encuesta a gestores de fondos de diferentes países. Encontramos que la propensión a utilizar criterios ambientales, sociales y de buen gobierno crecía cuanto más corto era el horizonte de previsión y mayor la aversión al riesgo. Tiene su lógica, pues un grave problema en estos aspectos puede derrumbar la cotización, lo que es catastrófico para un inversor a corto plazo y muy enemigo del riesgo.

Alineado con el pensamiento de la filósofa Adela Cortina, creo que la RSC es una buena herramienta de gestión y una medida de prudencia, pero también es una exigencia de justicia. Es probable que las empresas sostenibles sean más valiosas a largo plazo, pero es que, además, la ética debe llevarnos por ese camino.



La RSC es una buena herramienta de gestión, pero también es una exigencia de justicia

# La renta de las familias

José Luis Leal

El País, 17 de septiembre de 2017

## LABORATORIO de IDEAS



PODER ADONOSTRIFE  
JOSE LUIS LEAL

### La renta de las familias

La evolución de la renta disponible de las familias a lo largo de los últimos 20 años plantea un interesante paralelismo. Por un lado, observamos que los ingresos disponibles de las familias españolas se han reducido hasta un 30% desde el momento de entrada del nivel de actividad por debajo de 20 años que vivimos hoy. Además, los hogares de renta baja han aumentado su número de miembros, pasando de 1,5 personas por hogar en 2008 a 1,8 personas en 2016. Por otro lado, el número de personas que viven en hogares de renta alta ha disminuido, pasando de 1,2 personas por hogar en 2008 a 1,1 personas en 2016. Este fenómeno se explica por el aumento de la esperanza de vida y la reducción de la natalidad, lo que resulta en hogares con más miembros pero con menos ingresos.

El hecho de que la renta disponible de las familias españolas se haya reducido un 30% desde 2008 es un dato preocupante, especialmente si tenemos en cuenta que la renta disponible de las familias españolas en 2008 era de 1.000 millones de euros al año. Este descenso se explica por el aumento de la tasa de paro, la reducción de los salarios y el aumento de los impuestos. Además, el número de personas que viven en hogares de renta baja ha aumentado, lo que también contribuye a la reducción de la renta disponible de las familias españolas.

El hecho de que la renta disponible de las familias españolas se haya reducido un 30% desde 2008 es un dato preocupante, especialmente si tenemos en cuenta que la renta disponible de las familias españolas en 2008 era de 1.000 millones de euros al año. Este descenso se explica por el aumento de la tasa de paro, la reducción de los salarios y el aumento de los impuestos. Además, el número de personas que viven en hogares de renta baja ha aumentado, lo que también contribuye a la reducción de la renta disponible de las familias españolas.

El hecho de que la renta disponible de las familias españolas se haya reducido un 30% desde 2008 es un dato preocupante, especialmente si tenemos en cuenta que la renta disponible de las familias españolas en 2008 era de 1.000 millones de euros al año. Este descenso se explica por el aumento de la tasa de paro, la reducción de los salarios y el aumento de los impuestos. Además, el número de personas que viven en hogares de renta baja ha aumentado, lo que también contribuye a la reducción de la renta disponible de las familias españolas.

El hecho de que la renta disponible de las familias españolas se haya reducido un 30% desde 2008 es un dato preocupante, especialmente si tenemos en cuenta que la renta disponible de las familias españolas en 2008 era de 1.000 millones de euros al año. Este descenso se explica por el aumento de la tasa de paro, la reducción de los salarios y el aumento de los impuestos. Además, el número de personas que viven en hogares de renta baja ha aumentado, lo que también contribuye a la reducción de la renta disponible de las familias españolas.

El hecho de que la renta disponible de las familias españolas se haya reducido un 30% desde 2008 es un dato preocupante, especialmente si tenemos en cuenta que la renta disponible de las familias españolas en 2008 era de 1.000 millones de euros al año. Este descenso se explica por el aumento de la tasa de paro, la reducción de los salarios y el aumento de los impuestos. Además, el número de personas que viven en hogares de renta baja ha aumentado, lo que también contribuye a la reducción de la renta disponible de las familias españolas.

El hecho de que la renta disponible de las familias españolas se haya reducido un 30% desde 2008 es un dato preocupante, especialmente si tenemos en cuenta que la renta disponible de las familias españolas en 2008 era de 1.000 millones de euros al año. Este descenso se explica por el aumento de la tasa de paro, la reducción de los salarios y el aumento de los impuestos. Además, el número de personas que viven en hogares de renta baja ha aumentado, lo que también contribuye a la reducción de la renta disponible de las familias españolas.

El hecho de que la renta disponible de las familias españolas se haya reducido un 30% desde 2008 es un dato preocupante, especialmente si tenemos en cuenta que la renta disponible de las familias españolas en 2008 era de 1.000 millones de euros al año. Este descenso se explica por el aumento de la tasa de paro, la reducción de los salarios y el aumento de los impuestos. Además, el número de personas que viven en hogares de renta baja ha aumentado, lo que también contribuye a la reducción de la renta disponible de las familias españolas.





# ¿Será la cuarta revolución industrial un trampolín para la industria española?

Álvaro Palencia

El Economista, 26 de julio de 2017

El Economista, miércoles 26 de julio de 2017

## ¿SERÁ LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL UN TRAMPOLÍN PARA LA INDUSTRIA ESPAÑOLA?



Álvaro Palencia

Responsable comercial de Talend

La revolución digital no puede limitarse a las cuestiones relativas a la calidad de la experiencia del cliente solo. La aparición de Internet, los teléfonos inteligentes, los objetos conectados y la tecnología digital han sacudido nuestro ecosistema. Sin lugar a dudas, estas tecnologías tendrán el poder para revitalizar la industria española. Bajo el nombre Industria 4.0 ha llegado la cuarta revolución industrial, donde el mundo digital se ha fusionado con el mundo físico y está transformando las organizaciones de todos los sectores teniendo como centro al talento y las TIC.

El concepto de "Industria 4.0" en realidad fue ideado en Alemania en respuesta a la creciente competencia de los países emergentes, en particular China. El concepto establece un nuevo estilo de organización de la fábrica (la fábrica inteligente), que se basa en una mayor flexibilidad de la producción y la optimización de los recursos a través de la integración de la tecnología digital en el ajuste de fábrica. El proyecto fue presentado oficialmente y aprobado por la canciller Angela Merkel, que considera que es un proyecto clave en la estrategia de alta tecnología del gobierno alemán, en el CeBIT en 2012.

La industria en España representa aproximadamente un 16 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB). Una cifra muy inferior al 40 por ciento del PIB que suponía el sector en los años ochenta y lejos del objetivo del 20 por ciento que ha marcado la Comisión Europea para 2020. España en lo que respecta al sector industrial tiene dos realidades muy distintas. Por una parte, tenemos el panorama global y por otro, contamos con pequeñas pymes que no tienen capacidad de competir.

Es un hecho que tanto desarrollo del sector industrial europeo y también el español, está muy por detrás del de Estados Unidos o los países asiáticos.

Apenas un 1,7 por ciento de las empresas europeas se han digitalizado completamente por ello, ahora, es necesario situarse a la vanguardia en la nueva era digital para conseguir que las empresas vuelvan a ser competitivas.

El tejido industrial es clave porque aporta aproximadamente el 60 por ciento de la inversión en I+D+i y hace de locomotora y arrastre sobre el resto de la economía. Sólo aumentando nuestras fortalezas, potenciando un adecuado modelo productivo y teniendo en cuenta la necesaria internacionalización

de la industria española podremos ser más competitivos. Innovar es una necesidad.

La financiación de la innovación, su gestión y su utilidad de cara a la productividad y competitividad de las empresas es decisiva. Es fundamental tener en cuenta que las tecnologías de la información están cada vez más relacionadas con los procesos industriales (robótica, fabricación aditiva o impresión en 3D, por ejemplo) lo que multiplica las oportunidades para la competitividad industrial.

La Agenda para la Reindustrialización de España, liderada por el Gobierno desde hace unos años, pretende reactivar la industria, generar empleo y crear nuevo valor añadido para competir en el mundo. El Ejecutivo autorizó la convocatoria de préstamos a la inversión

industrial correspondiente al Programa de Reindustrialización y de la Competitividad Industrial en el año 2016 por un importe de 7575 millones de euros. La convocatoria agrupa en una única línea las tradicionales ayudas a la reindustrialización y las convocatorias sectoriales para fomento de la competitividad y se enmarca dentro de la iniciativa "Industria Conectada 4.0".

La cuarta revolución industrial es el resultado de la digitalización de las empresas, y

los datos generados se encuentran en el corazón de este modelo de negocio emergente. Datos que llegan procedentes de diferentes fuentes. Por lo tanto, la integración de los objetos conectados, *Big Data*, *Cloud Computing*, realidad aumentada, la inteligencia artificial, etc., en el sistema de información profesional es crucial.

El objetivo es conectar todos los medios de producción y, sobre todo, que puedan interactuar en tiempo real. La "comunicación" entre los diferentes actores y objetos conectados a la línea de producción es, en efecto, el punto principal de la fábrica 4.0. Las personas, los robots y los sistemas de producción tienen acceso en tiempo real a los datos (sensores, controles, simulación) con el fin de responder lo más rápidamente posible ante cualquier imprevisto. Una de las aplicaciones más utilizadas hoy en la industria es el mantenimiento predictivo, que controla el envejecimiento de la maquinaria a través de sensores con el fin de reducir costes y aumentar la productividad de la planta.

La analítica ofrece múltiples beneficios para la industria 4.0, pero es esencial adquirir una comprensión global de esta revolución industrial con el fin de beneficiarse plenamente de este proceso dado que estamos aún en las etapas iniciales y hay potenciales beneficios en cuanto crecimiento y productividad a nuestro alcance.

¿Será la cuarta revolución industrial un trampolín para la industria española?

El punto principal de la fábrica 4.0 es la comunicación en toda la línea de producción

# La estrategia de Contador

Manuel Conthe

Expansión, 12 de septiembre de 2017

Martes 12 septiembre 2017 Expansión 47

Opinión

El autor analiza cómo se debe actuar en el ámbito financiero a un cambio repentino de las circunstancias, como las crisis económicas.

## La estrategia de Contador



CRÓNICAS MÍNIMAS

Manuel Conthe  
mconthe@yahoo.com

¿Cómo actuar cuando un contratiempo convierte inesperadamente en inalcanzable el objetivo cuyo logro nos servía de acicate? ¿Cómo evitar que el desánimo nos lleve a la indolencia?

### El síndrome de Contador

Los aficionados al ciclismo hemos visto este año como Alberto Contador sufrió dos veces un contratiempo de esa naturaleza: primero en julio en el Tour y, sobre todo, en la Vuelta Ciclista a España, concluida este domingo.

En efecto, el corredor madrileño comenzó ambas competiciones con la aspiración de volver a ganarlas, como años atrás. Pero esa ambición, difícil de colmar ante un rival tan formidable como el británico Chris Froome, se frustró temprano, de forma casi irreversible, cuando el ciclista español perdió mucho tiempo respecto a sus grandes rivales. En el Tour, el contratiempo fueron las caídas camino de Pau; en la Vuelta, el desfallecimiento en la tercera etapa, en Andorra, durante la subida al puerto de La Rabassa.

Contador, realista, se dio cuenta de que, tras esos traspiés, era casi quimérico ganar las pruebas; y su mérito estuvo en hacer frente a ese "síndrome de Contador" sin desanimarse, sustituyendo su primitivo objetivo por otros más realistas: subirse al podio, aunque fuera de tercero; ganar alguna etapa destacada; y mostrarse combativo en todas.

Tal muestra de madurez tuvo su recompensa: Contador no solo acre-

ditó su combatividad con continuos ataques en sucesivas etapas, sino que el sábado, en la subida al Angliru, logró una victoria épica que, aunque no le llevó al podio en Madrid, puso un brillante colofón a una carrera profesional en la que ha brillado no solo por sus piernas, sino también por su inteligencia emocional.

### Incentivos financieros "sumergidos"

El "síndrome de Contador" —la imposibilidad sobrevenida de lograr el objetivo que nos motivaba— lo sufren a menudo los gestores de los fondos de inversión en empresas no cotizadas o activos de riesgo (*private equity*, capital riesgo, fondos libres...) cuando sobreviene una crisis económica grave.

La razón es que la retribución de sus gestores suele consistir en una comisión de gestión de, digamos, el 2% sobre el patrimonio del fondo, más una comisión de éxito (*carried interest*) —con frecuencia del 20%— sobre la parte de la plusvalía final acumulada que supere cierto rendi-

miento mínimo (*hurdle rate*), típicamente el 8%. Pues bien, si una crisis hace que el valor de mercado de las empresas o activos caiga en picado, sin visos de que pueda re-

cuperarse durante lo que le queda de vida al fondo, los gestores verán su comisión de éxito tan en globo como Contador su triunfo en la Vuelta tras la etapa de Andorra. En consecuencia, podrán caer en la indolencia y no esmerarse en gestionar bien las inversiones y venderlas al mejor precio posible, en el momento adecuado, pues si el fondo no alcanza el rendimiento mínimo pactado, sus desvelos por gestionarlo bien beneficiarán tan solo a los partícipes. Por eso esos fondos en los que una crisis ha



Alberto Contador celebra su victoria, este sábado, en la 20ª etapa de La Vuelta.

hecho imposible que puedan lograr plusvalías se conozcan en el sector como "fondos zombie", pues el único incentivo de sus gestores es mantenerlos con vida, sin pena ni gloria, con un patrimonio abultado, para seguir cobrando una elevada comisión de gestión.

A un síndrome similar se enfrentan las grandes empresas cotizadas que utilizan opciones sobre acciones (*stock options*) para incentivar a sus directivos y empleados cuando una crisis económica reduce la cotización de sus acciones muy por debajo del precio de ejercicio (*strike price*) de las opciones. Se dice entonces que éstas han quedado "sumergidas" (*under water*); y si la perspectiva de que la cotización de la acción se recupere y las opciones salgan a flote se antoja remota, éstas perderán su efecto estimulante sobre el gestor.

Sin perspectivas de retribución variable, algunos directivos y empleados valiosos podrá verse tentados a irse a otra empresa, para recibir opciones nuevas con precios de ejercicio adaptados al mercado.

La desmotivación que he llamado "síndrome de Contador" puede afectar, en fin, a empresas o empresarios con mucha deuda, cuando una crisis hace que su negocio se resquebraje y empiece a arrojar grandes pérdidas, con visos de prolongarse a menos que la empresa se reestructure. En esa difícil tesitura, puede que los accionistas y gestores, si se esfuerzan, encuentren inversiones o nuevas actividades que enderecen el rumbo de la compañía. Ahora bien, si su balance está muy lastrado por deudas (*debt overhang*) y son los antiguos accionistas quienes tienen que acometer las nuevas inversio-

nes, tendrán escaso incentivo para hacerlo, pues deberán soportar su coste, mientras que la mejora de resultados operativos beneficiará en exclusiva a sus acreedores.

### Adaptación de objetivos

Los diseñadores de las grandes pruebas ciclistas conocen bien la psicología de los ciclistas y por eso establecen muchos premios (triunfo de etapa, montaña, regularidad, combatividad, equipos...) para mantener la motivación de los ciclistas que no pueden aspirar al *maillot* de líder.

En el mundo económico, por desgracia, el elenco de soluciones al "síndrome de Contador" es más limitado, pero el mecanismo en que se basan es, en esencia, el mismo: sustituir las condiciones iniciales por otras más favorables cuyo logro potencial, al resultar más verosímil, puede volver a servir de acicate.

En el caso de los fondos, se tratará de rebajar el valor inicial utilizado para calcular las futuras plusvalías potenciales que darán lugar al devengo del *carried interest*; en el de las opciones sobre acciones, de reducir su precio de ejercicio y acercarlo a la cotización reciente de la acción (*repricing*); y en el de la empresa o empresarios con demasiada deuda, de reestructurarla (*debt workout*) para, reduciendo su importe nominal o mejorando sus condiciones financieras, aliviar su carga, de suerte que no absorba en su integridad el nuevo beneficio operativo que nazca de la iniciativa de los deudores y estos puedan, en consecuencia, disfrutar de una "segunda oportunidad".

Contador nos ha brindado como ciclista no solo horas de emoción y disfrute, sino también lecciones de inteligencia emocional, como la que llamaría "estrategia de Contador": para evitar el desánimo ante una grave adversidad, debemos, con realismo, adaptar pronto nuestros objetivos a las nuevas circunstancias.

Presidente del Consejo Asesor de EXPANSIÓN y Actualidad Económica

Expansion.com BLOGS  
Todas las Crónicas Mínimas en  
www.expansion.com/blogs/conthe

# La proyección de los mercados asiáticos

Christopher Chu

El Economista, 29 de noviembre de 2017

El Economista, 29 de noviembre de 2017

## LA PROYECCIÓN DE LOS MERCADOS ASIÁTICOS



Christopher Chu

Analista de mercados asiáticos de Union Bancaire Privée (UBP)

Con una economía global al alza y con buenos resultados empresariales a nivel internacional sobre la mesa, vale la pena analizar qué mercados son una buena oportunidad de inversión. Si nos centramos en los mercados de renta variable, estos han experimentado subidas los últimos meses dado el aumento de la confianza en la economía global. Centrándonos en Asia, sus mercados han superado a las bolsas mundiales y han obtenido muy buenas rentabilidades. Por ejemplo, el índice MSCI Asia Ex-Japan ganó alrededor de un 4,7 por ciento durante el pasado mes de octubre. En este contexto, ¿por qué son atractivas las inversiones en Asia?

Antes de entrar en materia es importante tener en mente qué grandes decisiones y organizaciones han marcado el comportamiento de los mercados los últimos meses: los bancos centrales y sus perspectivas de política monetaria. Tras la reunión de septiembre de la Reserva Federal, cuando Janet Yellen no modificó los tipos de inte-

res pero señaló que la institución comenzaría a reducir su balance, el presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, indicó que el BCE reduciría sus compras mensuales de bonos en 2018. Asimismo, reiteró que las tasas se mantendrán en los niveles actuales más allá del QE. El euro, impulsado por las preocupaciones políticas en España, se ha debilitado frente al dólar que a su vez se ha visto impulsado por las expectativas de recortes fiscales en Estados Unidos.

Paralelamente los mercados asiáticos extendieron las ganancias anuales en octubre ya que la región sigue siendo la más beneficiada del repunte de la economía a nivel global, así como de las políticas de crecimiento económico. Así, por ejemplo, durante el XIX Congreso del Partido Comunista de China el presidente Xi reafirmó su posición como líder del país y subrayó el compromiso de Pekín a la hora de promover el buen ritmo de la economía mundial y abrir aún más los mercados a la inversión extranjera. Por ahora, las cifras reflejan que Pekín está en un muy buen momento: la economía china se

ha expandido un 6,8 por ciento más este tercer trimestre que en el del año anterior.

En otro de los países clave de la región, la India, el Gobierno sorprendió a los mercados al anunciar planes para recapitalizar los bancos estatales. Además de este hecho inesperado, la recapitalización es simbólicamente crítica para Nueva Delhi ya que busca eliminar el "retraso"

en el sector del país y revitalizar las inversiones. Aunque este hecho deja una sensación positiva en los mercados, será necesario vigilar de cerca cualquier acción futura del Gobierno indio y del Banco de la Reserva de la India. Los tipos de interés reales en India siguen siendo altos, mientras que

la burocracia continúa desalentando nuevas inversiones. Sin embargo, existen razones para el optimismo en el crecimiento estructural de los bancos del sector privado del país, donde la TAE de los préstamos supera el 15 por ciento anual y sólo representa el 25 por ciento del total de préstamos pendientes.

En general, los mercados asiáticos tienen buenas perspectivas para los próximos me-

ses y el último rally del año. Además, el impacto negativo de un dólar más fuerte en las economías asiáticas se está desvaneciendo debido a la proliferación de empresas tecnológicas chinas, y regionales, que generan ganancias impulsadas por el mercado interno. También existe un desacoplamiento evidente entre la apreciación del dólar y los precios del petróleo más débiles debido a una mayor eficiencia energética y a los avances tecnológicos. De este modo, el impulso del comercio en la zona es alentador. Cabe tener en cuenta que una mejora constante en la economía de Estados Unidos debería extender la demanda mundial y beneficiar, así, a los activos con más riesgo.

Finalmente, resaltar que los cambios políticos y estructurales en las economías asiáticas están animando a los inversores. Respecto al gigante asiático por excelencia, la estrategia del presidente Xi llevará a China hacia servicios de mayor valor añadido y generará inversiones en otros países vecinos que harán que la economía de los países asiáticos siga creciendo. Así, se prevé que aumenten las dinámicas comerciales intrarregionales entre los países de la zona. En otras palabras, el comportamiento de los mercados asiáticos los próximos meses promete y países como Japón, India o China presentan opciones de inversión interesantes.

Los cambios estructurales y políticos en Asia están animando a los inversores

# Tipos muy bajos o negativos y estancamiento secular

Guillermo de la Dehesa

El País, 2 de julio de 2017

16 NEGOCIOS EL PAÍS, DOMINGO 2.07.17

## LABORATORIO de IDEAS



POLÍTICAS MONETARIAS

GUILLERMO DE LA DEHESA

## Tipos muy bajos o negativos y estancamiento secular

El economista de Bruegel, Grégoire Claeys, muestra que la rentabilidad de los bonos soberanos alcanzó, en 2016, su nivel más bajo de la historia reciente, situándose entre 0% y 1,5%, en la mayoría de los países europeos, cuando, a principios de los años 80 eran superiores al 10%. Este descenso de la rentabilidad de los bonos soberanos a largo plazo, durante 36 años, no sólo ha afectado a la eurozona, sino también a EE UU, Reino Unido y Japón, sin haberse transmitido a los países en desarrollo. Es el resultado de una caída de la inflación, de una caída de la prima de riesgo de la zona euro y, sobre todo, de una caída del tipo de interés real, es decir, ajustado por la inflación. Esta caída del tipo de interés real ha sido, asimismo, provocada por la caída "secular" del tipo de interés de equilibrio a corto plazo, es decir, entre una demanda y oferta de fondos compatible con el pleno empleo y la estabilidad de precios.

Los bancos centrales de los países desarrollados no pueden ser acusados de la caída de los tipos de interés a largo plazo. Lo único que hacen es aplicar las políticas monetarias necesarias para poder afectar a los tipos de mercado e intentar que sean consistentes con los tipos de interés neutrales, sobre los que no tienen influencia alguna. El tipo neutral de interés es una guía importante para la política monetaria, además de un punto de referencia para determinar si los tipos están justificadas en cada momento. Ya existe una investigación y literatura empírica creciente que intenta estimar dicho tipo neutral. Sus resultados muestran que los tipos neutrales de interés han ido cayendo desde 1980 y que, por tanto, no son el resultado de una política monetaria acomodaticia, sino

de una combinación de factores cíclicos y estructurales. Es decir, son el reflejo de aquellos factores que han afectado a la oferta y demanda de fondos, que incluyen desde los factores demográficos derivados del envejecimiento creciente de la población, a un menor crecimiento de la productividad, a una desigualdad creciente y a un rápido cambio de tendencia en los mercados financieros que demandan, de forma creciente, activos financieros más seguros.

El conjunto de todos estos factores que afectan a los países avanzados, ha aumentado la posibilidad de que estemos entrando en un periodo de "estancamiento secular", tanto según Paul Krugman, Nobel de Economía en 2008, como según Lawrence Summers, Medalla John Bates Clark en 1993, medalla que se considera como un paso importante para conseguir el Nobel de Economía. En 1997, Krugman ya había analizado lo que ocurrió en Japón a partir de 1991, cuando el Banco de Japón empezó a bajar su tipo de interés hasta llegar a cero en 1996, para prevenir una deflación. Sin embargo, terminó anclando la inflación por debajo de cero lo que provocó, en 2009, una fuerte recesión y, después, un crecimiento cercano a cero durante casi una década, aunque Japón está ya hoy creciendo al 1%. Krugman ya había publicado dos libros sobre este problema en *El retorno a la economía de la Depresión* (2008) y *Acabado ya con esta crisis* (2012). Más tarde, en 2013, Krugman reconoció en *The New York Times* que la formulación de Summers para explicar dicho estancamiento secular era mejor que la suya, aunque no utilizara el término "trampa de la liquidez". Sin embargo, ambos han mostrado como se llega a una situación en la que el tipo "natural" de interés (es

decir, aquel en el que la oferta de los ahorradores y la demanda de los inversores se igualan, en una situación de pleno empleo) es negativo. En esta situación, las reglas normales de política económica dejan de funcionar: la virtud se convierte en vicio y la prudencia se convierte en locura. Un mayor ahorro daña la economía e incluso daña la inversión, debido a la famosa "paradoja del ahorro" de Keynes. Además, si los países se centran en reducir sus niveles de déficit y de deuda terminan logrando que se pueda llegar a otra depresión como la de 1929.

Esta situación empieza a ser parecida a la política que ya Keynes preconizaba en su *Teoría General* (1936) en la que argumentaba que, ante estas situaciones límite, la mejor política consistía en "enterrar todos los billetes y monedas en minas de carbón y dejar que el sector privado los extraiga". Asimismo, Lawrence Summers ha publicado, en 2016, un artículo en el NBER, con Gauti Eggertsson y Neil Mehrotra, titulado *Estancamiento secular en una economía abierta* mostrando que, en dicha situación, los flujos de capital transmiten las recesiones, en un mundo con tipos de interés bajos y políticas que buscan supervivir por cuenta corriente, tratando de "mendigar al vecino".

Muestra que la política monetaria está limitada por estos tipos de situaciones, ya que una expansión monetaria no puede eliminar

Los bancos centrales de los países desarrollados no pueden ser acusados de la caída de las tasas de interés a largo plazo

MAXIMILIANO TELGADO

una situación de estancamiento secular. Por el contrario, estima que unas intervenciones fiscales grandes pueden llegar a eliminar dicho estancamiento y, además, generar externalidades positivas sobre la economía. Este mismo efecto se obtendría gastando el ahorro privado acumulado, aunque se malgaste, total o parcialmente, o aunque pueda plantear problemas para el futuro, ya que, más adelante, producirá un fuerte aumento de la inversión productiva. Pone como ejemplo el de las grandes empresas de EEUU, que están sentadas en una enorme cantidad de caja, y propone que deberían regalar a todos sus trabajadores toda clase de relojes y gadgets. Incluso aunque unos años después piensen que no hubiera sido necesario. Porque toda esta importante inversión aumentaría la demanda de empleo durante varios años, ya que, de no haberlo hecho, no se hubieran producido. Es más, estima que todos aquellos que piensan que la economía siempre tiene que tener un sustrato moral, significa que no les importa que mucha gente desempleada sufra, por no haberlo hecho.

Pero Krugman va incluso más lejos, cuando dice "sabemos que la expansión económica, entre 2000 y 2007, estaba basada en una gran burbuja, al igual que la de los años noventa y de los últimos años de Reagan, donde muchas instituciones de ahorro quebraron y se creó una gran burbuja inmobiliaria". Esto podría hacer pensar que la política monetaria había sido muy laxa. Pero ante esta situación, Summers se pregunta: ¿Si la política monetaria ha sido tan laxa, ¿dónde está la inflación? No se observa que la burbuja haya sido visible. ¿Pero, entonces, cómo puede haber sido la política monetaria tan laxa? La respuesta de Summers es que estamos en una economía que necesita "burbujas" para poder alcanzar pleno empleo y que, en ausencia de ellas, la economía sufre una tasa negativa de tipos de interés, lo que es una contradicción en términos. Summers cree que esto es lo que ha ocurrido desde la crisis de 2008 y también, aunque con menos intensidad, desde los ochenta. Prueba de ello es que la deuda de los hogares en EEUU, en porcentaje del PIB, ha pasado de un 22% del PIB en 1952 a un 95% en 2010, cayendo al 79% en 2016. Krugman cree que el problema subyacente es que los tipos reales de interés son muy elevados, mientras que la gente cree que son negativos ya que, en realidad, son cero los nominales pero con al menos cierta inflación esperada.

Krugman cree que la solución a este problema sería reconstruir el sistema monetario, eliminando el papel moneda y pagando tipos de interés negativos a los depósitos, lo que sería imposible. Otra solución, menos compleja, sería tomar ventaja del próximo auge, bien sea una burbuja monetaria o generada por una política fiscal expansiva, para aumentar la inflación y mantenerla elevada. Pero señala que ambas soluciones serían imposibles en nuestros sistemas democráticos, al suponer una expropiación, ya que reduciría, de forma forzosa, el valor de los ahorros de las familias y empresas. Sin embargo, prometer a la gente que van tener un rendimiento positivo invirtiendo en activos sin riesgo es engañarles.

Guillermo de la Dehesa es presidente honorario del Centre for Economic Policy Research, CEPR, de Londres.

# Una nueva normalización de la política monetaria

Rafael Pampillón

Expansión, 16 de diciembre de 2017

Sábado 16 diciembre 2017 Expansión 51

Opinión

El autor analiza las últimas decisiones de la Fed y del BCE, y señala que la normalidad monetaria será diferente a la vivida en décadas pasadas.

## Una nueva normalización de la política monetaria



Rafael Pampillón Olmedo

Las reuniones que han tenido esta semana la Reserva Federal de Estados Unidos y el Banco Central Europeo confirman que la política monetaria sigue en la dirección adecuada: cada vez es menos expansiva. Un movimiento gradual que es posible gracias a una inflación controlada y a que el mayor crecimiento económico no está repercutiendo en subidas sensibles de los salarios. En este sentido, lo más positivo de las reuniones de esta semana fueron las revisiones al alza de las previsiones de crecimiento realizadas tanto por la Fed como por el BCE.

### Subida de tipos en EEUU

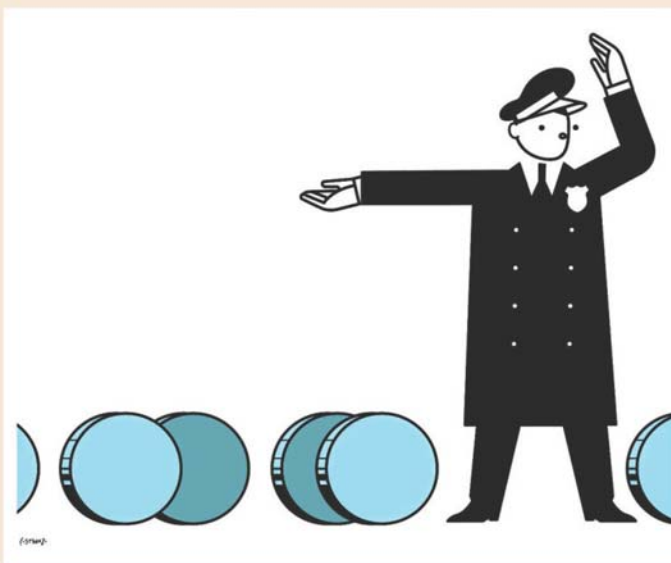
El miércoles, la Fed no defraudó y volvió a subir el tipo de interés de intervención en un cuarto de punto, dejándolo en el 1,5% anual. Los dos principales indicadores que sigue de cerca la Fed son la inflación medida por la variación del IPC y la tasa de paro. Pues bien, el crecimiento del IPC se situó en noviembre en el 2,2% anual frente al 2% de octubre. Una subida que estuvo motivada principalmente por la escalada de los precios de los combustibles, que registraron un alza del 7,3%. En cambio, la llamada inflación subyacente, que excluye a la energía y los alimentos frescos, se desaceleró pasando de un 1,8% en octubre al 1,7% en noviembre: tres décimas por debajo del objetivo. Las proyecciones estimadas por la Fed para 2018 prevé un crecimiento del PIB en 2,5%, el mismo que en 2017; mientras la tasa de desempleo puede bajar desde el 4,1%

de la población activa del mes de noviembre hasta el 3,9% de media el año que viene.

Por tanto, a la situación de estabilidad de precios se ha unido un mayor crecimiento económico, fuerte caída del desempleo y el aumento de la contratación. Así, durante el mes pasado en EEUU se crearon 235.000 empleos, una cantidad que está por encima de lo que esperaban los analistas y la tasa de paro se redujo al 4,1% (mínimo desde el año 2000). En el futuro no se puede descartar que en EEUU se cumpla la vigente curva de Phillips, que sostiene que si el desempleo cae por debajo de su tasa natural (que está situada en el 4,5%), la escasez de mano de obra y de otros recursos elevará los salarios y los precios.

### El BCE reduce las compras

En la Unión Económica y Monetaria (UEM), la situación económica es muy diferente a la de EEUU, a pesar de que el IPC ha crecido en noviembre una décima, situándose en el 1,5% en tasa anual. Sin embargo, la subyacente se mantuvo muy baja y estable: 0,9%. Esta ligera subida del IPC se debe a la evolución de los precios del petróleo, lo que descarta una subida permanente de la inflación. Sin embargo, pese a la estabilidad de precios, el BCE ha confirmado que irá retirando de forma gradual y sin prisas los estímulos expansivos. Seguirá comprando bonos en la zona euro, pero cada vez en menor cuantía, pasando de 60.000 millones de euros al mes a 30.000 millones a partir de enero. Compras que mantendrá hasta septiembre del año que viene. Y es probable que a partir de octubre comprará menos: 15.000 millones y sólo hasta diciembre; por tanto coincidiendo con el final de



2018 se dará por finalizado el programa de compras de activos. Eso quiere decir que el balance del BCE se empezará a reducir a medida que vayan venciendo los bonos que tiene en su cartera, y con ello la base monetaria. Los tipos de interés se mantendrán en el 0% por un periodo de tiempo prolongado y, en todo caso, no se moverán hasta que no termine el programa de compra de activos. De la reunión del BCE del jueves se puede concluir que se seguirá la política monetaria menos expansiva y que a medio plazo podrá haber subidas en los tipos de interés. Los tipos tendrán que empezar a subir entre otros motivos porque si se agotase la fase expansiva del ciclo económico, el BCE tendría pocos grados de libertad para poder bajarlos y expandir la economía.

### Estabilidad de precios

Mientras tanto, la débil inflación la UEM sigue sin tener una correspondencia con la fortaleza que está alcanzando su economía. La inflación podría empezar a subir a medida que siga aumentando el crecimiento económico y el empleo y siga reducién-

dose la capacidad productiva ociosa. De hecho, se estima que el crecimiento de la economía de la zona euro para este año, del 2,4%, será el mayor en 10 años. El BCE ha revisado al alza las previsiones de crecimiento económico para 2018 del 1,8% al 2,3%, y las de 2019 del 1,7% al 1,9%, pero reconoce que es muy posible que el crecimiento puede ser mayor y que se revisen al alza estas previsiones. A pesar de que el crecimiento de la UEM se anima, la situación sigue siendo muy diferente a la de EEUU, también porque la tasa de paro en Europa sigue estando a niveles altos, aunque se reduce paulatinamente. En ocho años, EEUU ha sido capaz de reducir su tasa de paro desde el 10% en 2009 hasta el 4,1%, mientras que la UEM la ha ido bajando lentamente desde el 11% hasta el 8,7% actual. Una tasa de paro elevada que refleja el persistente mayor crecimiento de EEUU frente a la zona del euro y la necesidad que tiene Europa de reformas estructurales.

Toda esta información (inflación, desempleo y crecimiento económico) apunta a que la UEM avanza, de forma gradual, hacia una situación económica más halagüeña. De ahí

que resulta importante no tomar decisiones de política monetaria aceleradas dado que la inflación subyacente no supera todavía el 1%, lo que nos muestra que la inflación actual viene jalonada por los incrementos en los precios de la energía y de los alimentos.

Así las cosas, sabemos el camino que están tomando las políticas monetarias, pero lo recorren a un ritmo muy lento. Parece que, a partir de ahora, la normalidad monetaria será diferente a lo que estábamos acostumbrados en décadas pasadas. La inflación seguirá en niveles bajos, los tipos de interés subirán lentamente hasta alcanzar el 3% en EEUU en 2020 (para la UEM no hay horizonte temporal para ese objetivo) y el tamaño de los balances de los bancos centrales tardará muchos años en tener la pequeña dimensión a la que nos tenían acostumbrados antes de la crisis. Por tanto, durante el año 2018 los bancos centrales seguirán teniendo una gran influencia y protagonismo en la evolución económica de los países.

Catedrático en la Universidad San Pablo-CEU y profesor del IE Business School

# Desafíos de la economía global

Michael Spence

El Economista, 13 de diciembre de 2017

4

MIÉRCOLES, 13 DE DICIEMBRE DE 2017 EL ECONOMISTA

## Opinión

# DESAFÍOS DE LA ECONOMÍA GLOBAL



Michael Spence

Premio Nobel de Economía, profesor de esta materia en la Escuela Stern de Administración de Empresas de la Universidad de Nueva York e investigador superior en el Instituto Hoover de la Universidad de Stanford

Hay una serie de preguntas recurrentes que nos hacen a los economistas, que son importantes para las decisiones de empresas, individuos e instituciones en áreas como la inversión, la educación, el empleo y sus expectativas en cuanto a políticas futuras. En la mayoría de los casos, no tienen una respuesta definitiva. Pero con la suficiente información, uno puede discernir tendencias respecto de las economías, los mercados y la tecnología, y formular predicciones razonables.

En los países desarrollados, es probable que 2017 sea recordado como un periodo de marcado contraste, en el que muchas economías experimentaron una aceleración del crecimiento acompañada por fragmentación política, polarización y tensión, tanto en el plano interno cuanto en el internacional. Es improbable que el desempeño económico futuro sea inmune a las fuerzas políticas y sociales centrifugas, pero hasta ahora, los mercados y las economías consiguieron restar importancia al desorden político, y el riesgo de retrocesos sustanciales en lo inmediato parece relativamente pequeño.

La única excepción es el Reino Unido, que enfrenta ahora un complicado y divisivo proceso de salida de la Unión Europea. En otro lugar de Europa, a la seriamente debilitada canciller de Alemania, Angela Merkel, le está costando armar un gobierno de coalición. Nada de esto es bueno para Reino Unido o el resto de Europa, que necesita desesperadamente que Francia y Alemania trabajen juntas para reformar la UE.

La posibilidad de que un endurecimiento de la política monetaria provoque alteraciones ha concitado mucha atención. Pero dada la mejora del desempeño económico en los países desarrollados, no parece probable que la reversión gradual de una política monetaria ultraflexible afecte seriamente los valores

de los activos. Tal vez esté cerca una muy esperada convergencia ascendente de los fundamentos económicos que valide las valuaciones del mercado.

En Asia, el presidente chino Xi Jinping está en una posición más fuerte que nunca, lo que hace previsible una gestión eficaz de los desequilibrios y un crecimiento más basado en el consumo y la innovación. La India, por su parte, parece capaz de sostener el ímpetu del crecimiento y las reformas. Conforme estas economías crezcan, otras las seguirán en toda la región y fuera de ella.

En cuanto a la tecnología, especialmente la digital, todo indica que China y Estados Unidos dominarán por muchos años, ya que ambos siguen financiando la investigación básica y obtienen grandes beneficios de la comercialización de innovaciones. Ambos países también albergan las principales plataformas para la interacción económica y social, que resultan beneficiadas por efectos de red, anulación de disparidades informativas y, quizá lo más importante, aplicaciones y herramientas de inteligencia artificial que usan y generan conjuntos inmensos de datos valiosos.

Estas plataformas no son sólo lucrativas por sí mismas; también producen una variedad de oportunidades relacionadas para la creación de nuevos modelos de negocios, en ellas y en torno de ellas, por ejemplo, en publicidad, logística y finanzas. Por eso, las economías que carecen de tales plataformas, como la UE, están en desventaja. Incluso América Latina tiene un importante jugador innovador propio en comercio electrónico (Mercado Libre) y un sistema de pago digital (Mercado Pago).

En sistemas de pago móvil, China está en la delantera. Gran parte de la población del país pasó directamente del efectivo al pago móvil (saltándose cheques y tarjetas de crédito), y los sistemas son sólidos.

Hace unas semanas, en ocasión del Día del Soltero (una celebración anual orientada al consumo juvenil, que se ha convertido en el mayor acontecimiento de compras del mundo), la principal plataforma de pago electrónico de China, Alipay, llegó a procesar 256.000 pagos por segundo, usando una sólida arquitectura de computación en la nube. Esta plataforma también ofrece un campo enorme



ISTOCK

para la extensión de servicios financieros (desde evaluaciones crediticias hasta gestión de activos y provisión de seguros), y está muy avanzada su expansión a otros países asiáticos mediante acuerdos de asociación.

En los próximos años, también será necesario que las economías desarrolladas y en desarrollo se esfuercen por lograr modelos de crecimiento más inclusivos. En esto anticipo que los gobiernos nacionales podrán dejar que sean las empresas, los gobiernos subnacionales, los sindicatos y las organizaciones educativas y sin fines de lucro los que tomen la iniciativa para impulsar el progreso, especialmente en lugares afectados por la fragmentación y el rechazo al *establishment* político.

Fragmentación que probablemente se intensificará. Todo indica que la automatización sostendrá, e incluso acelerará, cambios en la demanda de mano de obra, en áreas que van de la producción fabril y la logística a la medicina y el derecho, mientras que la adaptación de la oferta será mucho más lenta. En consecuencia, incluso si los trabajadores reciben más apoyo para atravesar las transiciones estructurales (mediante ingresos complementarios y posibilidades de capacitación para desempeñar otras tareas), es probable que crezcan los desequilibrios del mercado laboral, lo que agudizará la desigualdad y contribuirá a una mayor polarización política y social.

Sin embargo, hay motivos para un cauto optimismo. Para empezar, subsiste un amplio consenso en todas las economías desarrolladas y emergentes respecto de la conveniencia de mantener una economía global relativamente abierta.

La excepción notable es EEUU, aunque todavía no está claro si el Gobierno del presidente Donald Trump realmente pretende retirarse de la cooperación internacional o simplemente se está posicionando para renegociar condiciones más favorables a su país. Lo que sí parece claro, al menos por ahora, es que no puede esperarse que EEUU actúe como principal patrocinador y arquitecto del cambiante sistema global de reglas para la gestión equitativa de la interdependencia.

La situación es similar en relación con la mitigación del cambio climático. EEUU es ahora el único país que no está comprometido con el acuerdo de París (que se sostuvo, pese a la retirada del Gobierno de Trump). Incluso dentro de EEUU, numerosas ciudades, estados y empresas, así como una variedad de organizaciones civiles, han dado señales de compromiso creíble con el cumplimiento de las obligaciones del país de cara al clima (con o sin el Gobierno federal).

Sin embargo, el mundo todavía tiene mucho camino que recorrer, ya que su dependencia del carbón sigue siendo alta. El *Financial Times* informa que la India alcanzará su máxima demanda de carbón en unos diez años, con un crecimiento modesto entre ahora y entonces. Existe la posibilidad de que una reducción más veloz del costo de las energías no contaminantes mejore esta realidad, pero el mundo todavía está a años de distancia de un crecimiento negativo de las emisiones de dióxido de carbono.

Todo esto hace pensar que la economía global se enfrentará a serios desafíos en los meses y años venideros. Y acecha la amenaza de un alto endeudamiento que intranquiliza a los mercados y aumenta la vulnerabilidad del sistema a perturbaciones desestabilizantes. Pero el escenario de base en el corto plazo parece ser de continuidad.

El poder y la influencia económicos seguirán desplazándose hacia Oriente, sin cambios súbitos en los patrones de empleo, ingresos y polarización política y social, ante todo en los países desarrollados, y sin convulsiones obvias en el horizonte.

© Project Syndicate

## ¿Qué esperar hasta el cierre de 2017?

Aurelio García del Barrio

El Economista, 2 de septiembre de 2017

El Economista, sábado 2 de septiembre de 2017

# ¿QUÉ ESPERAR HASTA EL CIERRE DE 2017?



**Aurelio García del Barrio**

Director del MBA con especialización en Finanzas del IEB

Entre las economías avanzadas hay que considerar una revisión al alza de las proyecciones de crecimiento de Estados Unidos, porque se presume que se pondrá en marcha una distensión de la política fiscal y como consecuencia del ligero aumento de la confianza que, de continuar, reforzará el ímpetu cíclico.

También han mejorado las perspectivas de Europa y Japón, gracias a la recuperación cíclica de la manufactura mundial y del comercio internacional que se inició en el segundo semestre de 2016. Las revisiones a la baja de los pronósticos de crecimiento de las economías de mercados emergentes y en desarrollo son resultado del deterioro de las perspectivas de varias economías grandes, especialmente de América Latina y Oriente Medio, causadas por el ajuste en curso frente a la caída de los términos de intercambio durante los últimos años y los recortes de la producción

de petróleo. Los pronósticos de crecimiento de China, gracias a políticas de respaldo más fuertes de lo previsto, y de Rusia, cuya actividad parece haber tocado fondo y cuya recuperación se ha afianzado por efecto del alza de los precios del petróleo, hay que considerarlos alcistas.

El nivel general de inflación viene repuntando en las economías avanzadas debido al aumento de los precios de las materias primas, pero la dinámica de la inflación subyacente sigue siendo atenuada y heterogénea (lo cual concuerda con la variedad de las distintas brechas del producto). La inflación subyacente ha mejorado poco en los países con los niveles más bajos (por ejemplo, Japón y partes de la zona del euro). Los riesgos que están en el horizonte se derivan de varios factores potenciales.

Un giro de las políticas que lleve a los países a replegarse en sí mismos y los dirija incluso hacia el proteccionismo, con menos crecimiento mundial debido a la disminución del comer-

cio internacional y de los flujos transfronterizos de inversión.

Un ambicioso repliegue de la regulación financiera, que podría estimular una asunción excesiva de riesgos y aumentar la probabilidad de crisis financieras.

El endurecimiento de las condiciones financieras de las economías de mercados emergentes, riesgo que se hace más probable si se tienen en cuenta las crecientes vulnerabilidades del sistema financiero chino, asociadas a la rápida expansión del crédito y la continua debilidad de los balances de otras economías de mercados emergentes.

La formación de un círculo vicioso entre la debilidad de la demanda, el bajo nivel de inflación, la fragilidad de los balances y el escaso crecimiento de la productividad en algunas economías avanzadas, que operan con elevados niveles de sobrecapacidad.

Factores no económicos como tensiones geopolíticas, desavenencias políticas internas, riesgos generados por la mala gobernanza y la

corrupción, fenómenos meteorológicos extremos, y terrorismo e inquietudes en torno a la seguridad.

Las economías desarrolladas han conseguido superar los distintos focos de incertidumbre que fueron apareciendo a lo largo de 2016, en particular las dudas sobre el crecimiento chino y el resultado del referéndum británico, y afrontan 2017 en buena posición para seguir liderando el crecimiento internacional. Las condiciones financieras - tanto en Estados Unidos como en Europa - se han relajado sustancialmente y se sitúan en niveles similares a los de finales de 2015, favoreciendo la trayectoria de sus demandas internas. Todo ello en un contexto en el que los estímulos monetarios seguirán dotando de fondo al crecimiento en Europa y Japón, mientras que la economía norteamericana se verá previsiblemente favorecida por una política fiscal expansiva.

Los países emergentes mantendrán la tónica de crecimientos dispares de los últimos años. En el caso de China, la desaceleración ordenada de la inversión, unida al fuerte aumento del gasto público y a la recuperación de las exportaciones, serán clave para que siga manteniendo ritmos de crecimiento cercanos al 7 por ciento.

Uno de los riesgos podría ser el cambio de políticas que dirijan a los países al proteccionismo

# Thaler: la normalidad de las anomalías económicas

José M. Domínguez Martínez

Diario Sur, 10 de diciembre de 2017

LA TRIBUNA

## Thaler: la normalidad de las anomalías económicas

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ  
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

La concesión del Premio Nobel de Economía a Richard Thaler significa una defensa explícita del enfoque multidisciplinar de las conductas económicas



**T**odos los Premios Nobel de Economía tienen alguna singularidad, pero el concedido este año a Richard Thaler presenta algunas connotaciones que le hacen adquirir un alcance especial, al menos por tres motivos: I) por venir a representar un refrendo definitivo a la denominada Economía del Comportamiento o, lo que lo mismo, la Psicología económica; II) por respaldar y difundir la relevancia de los factores psicológicos en la toma de decisiones económicas de los individuos, y III) por ensanchar el campo de la política económica mediante la incorporación de las enseñanzas obtenidas en ese campo de la investigación, como, de hecho, vienen haciendo los gobiernos de algunos países avanzados.

Tradicionalmente, la corriente principal entre los economistas ha utilizado modelos en los que las decisiones económicas son adoptadas por individuos racionales que poseen una información completa y que aspiran a maximizar su utilidad individual. Sin llegar a desochar estos modelos, Thaler ha llamado la atención en el sentido de que, en muchas situaciones reales, las personas adoptan sus decisiones en formas que se alejan de los comportamientos estandarizados y, en ocasiones, con aparentes signos de irracionalidad.

La Academia Sueca ha fundamentado en sus contribuciones en tres planos distintos la concesión del Nobel al mencionado economista estadounidense: 1) racionalidad limitada; 2) fuerza de voluntad limitada, y 3) egoísmo limitado.

1) Dentro del primer bloque cabe mencionar los siguientes conceptos:

– El efecto dotación o posesión, que hace referencia a la tendencia de las personas a valorar más los objetos por el hecho de poseerlos, de manera que su renuncia se percibe como una pérdida. El precio que una persona está dispuesta a pagar por adquirir un determinado bien o servicio es bastante más bajo que el precio al que esa persona está dispuesta a vender el mismo bien o servicio.

– La contabilidad mental pone de relieve que la toma de decisiones económicas por parte de los individuos está segmentada por categorías, esto es, existe una contabilidad separada para grupo de gastos (vivienda, alimentación, ocio...) que hace que no exista una gestión integrada. La práctica común de tener dinero en una cuenta de ahorro y simultáneamente una deuda en la tarjeta de crédito ilustra este fenómeno. La estancamiento derivada de ese presupuesto multi-departamental puede dar lugar a que no se optimicen los recursos disponibles. Según algunos estudios, ante una bajada significativa del precio de la gasolina se produce un desplazamiento excesivo desde el carburante normal al superior.

– La percepción individual de la utilidad de una transacción puede tener una gran importancia, ya que las decisiones se rigen por la diferencia entre el precio efectivo y el precio esperado. El consumidor obtiene un valor añadido si completa lo que interpreta como un «buen negocio».

– Particularmente relevante es la consideración de la «arquitectura de la elección», es decir, el marco dentro del que tiene lugar la toma de decisiones. Según Thaler, la vaguedad de las normas de la Unión Europea respecto a la salida de los países miembros y la im-

procedencia de un referéndum para dilucidar una cuestión tan compleja tienen mucho que ver en el «Brexit».

2) También son diversas las manifestaciones correspondientes al segundo plano (autocontrol limitado):

– Descuento hiperbólico: En contradicción con el modelo habitual de descuento de cantidades futuras, las personas tienden a aplicar un mayor descuento entre el presente y el futuro cercano que entre periodos futuros más distantes. Así, la inmediatez de las recompensas llega a tener un efecto preponderante en la toma de decisiones.

– Modelo «ejecutor-previsor»: Cada persona tiene dos «yos» que compiten entre sí, un ejecutor míope que se preocupa solo por el corto plazo, y un previsor con una visión de largo alcance.

– La conveniencia de los «empujoncitos» o acicates («nudges»): Ligado a lo anterior, dado que los individuos tienen capacidades cognitivas limitadas y también una fuerza de voluntad limitada, no actúan siempre en su propio interés. De ahí que, mediante el diseño de opciones por defecto, es factible elevar el bienestar a largo plazo de las personas. A estas no se les impone ninguna elección, ya que siempre tienen la posibilidad de decantarse por una opción distinta. Es lo que se conoce como paternalismo libertario. Así, por ejemplo, una forma de elevar el ahorro para la jubilación es que, por defecto, se descuenta un porcentaje de la nómina, salvo que expresamente se indique lo contrario. Diversos gobiernos han implantado «unidades de inducción» para promover comportamientos como el ahorro previsional, un estilo de vida sano o la reducción del consumo energético.

3) Por último, las personas no actúan como entes aislados del resto cuando toman sus decisiones económicas, sino que la equidad es un factor importante. Los individuos no se comportan como maximizadores de la utilidad personal a ultranza, sino que toman en consideración la posición relativa de los distintos miembros de la sociedad. Las medidas económicas son más o menos aceptables en función de cuál sea la percepción sobre el grado de justicia de las mismas. Por ejemplo, una reducción del salario nominal con una tasa de inflación mala se considera mucho más injusta que un salario nominal constante con una tasa de inflación positiva, aunque el descenso del salario en términos reales sea el mismo en ambos casos.

En el documento que resume las contribuciones de Thaler, la Academia Sueca concluye que ha ofrecido nuevas perspectivas a los economistas sobre la psicología humana y nuevos esquemas para comprender y predecir las conductas económicas. Algunos de los aspectos que pone de relieve pueden parecer un tanto triviales, pero no lo son tanto para los modelos estándares, que suponen, de manera ciega, comportamientos optimizados basados en una estricta «racionalidad».

La concesión del Premio Nobel de Economía a Richard Thaler significa una defensa explícita del enfoque multidisciplinar de las conductas económicas y dignifica una vía útil para comprender mejor las decisiones adoptadas por personas de carne y hueso. Su continuado esfuerzo a lo largo de cuatro décadas ha logrado cambiar la forma de ver la realidad.



# Resiliencia en las Universidades Españolas

Joaquín Maudos y Carlos Ripoll

Expansión, 22 de agosto de 2017

Martes 22 agosto 2017 Expansión 35

Opinión

Los autores analizan por qué los resultados del ranking de Shanghái no son tan malos y algunas soluciones para escalar puestos en el futuro.

## Resiliencia en las universidades españolas



Joaquín Maudos y Carlos Ripoll

La última edición del ranking de Shanghái deja un sabor agri dulce: si bien ninguna universidad española se encuentra entre las 200 mejores del mundo, el 22% del sistema universitario público (11 universidades) está en el ranking (14% si incluimos las privadas). Teniendo en cuenta que en el mundo hay alrededor de 12.000 universidades y que el ranking incluye sólo a 500 (4% del total), España consigue situar entre la "flor y nata" a un porcentaje elevado de sus universidades.

El foco de la crítica suele ponerse, por un lado, en las universidades, por su incapacidad de situarse en esas posiciones tan codiciadas; y, por otro, en las administraciones, que no han sido capaces de definir una política universitaria clara. En ambos casos han demostrado una falta de proactividad motivada en parte por tener que lidiar con las severas restricciones de la crisis, pero también por estar, aparentemente, más interesadas en mantener el *statu quo* que en abordar una reforma universitaria de calado. Problemas como los criterios de selección del profesorado, las dificultades para atraer talento, la diferenciación, la profesionalización de la gestión o la necesidad de una mayor vinculación con el entorno socioeconómico son de sobra conocidos y necesitan respuestas claras.

El análisis de la última edición del ranking saca a la luz un aspecto

preocupante: las universidades españolas pierden posiciones respecto a otros años. No obstante, esta pérdida se ha producido en un entorno "hostil", caracterizado por un recorte del gasto de las universidades públicas, entre 2010 y 2015, del 11,4% y una caída de la inversión en I+D en enseñanza superior en el mismo periodo del 11%. Aun así, desde el inicio de la crisis apenas ha variado el número de universidades que aparecen en el ranking, mostrando el sistema universitario público español una cierta resiliencia; es decir, su capacidad de adaptación a las adversidades que ha traído la crisis.

**Suele obviarse que Estados Unidos sólo sitúa al 4,1% de sus universidades entre las 500 mejores**

Además, el sistema ha sido capaz de mantener el nivel de servicio público a la sociedad, en sus vertientes docente, investigadora y de relación con el entorno. Basta con comprobar que el promedio de los titulados universitarios tiene una empleabilidad muy superior a la media. Además, la última edición del Informe Cotec sitúa a España como el décimo primer país del mundo en producción científica.

A pesar de haberse mantenido casi constante el número de universidades en el ranking de las 500 mejores del mundo, en un contexto poco favorable, el propio ranking se ha convertido en un argumento de los que abogan por una "enmienda a la totalidad" del sistema, cuyo argumento principal es el de "no disponer de ninguna universidad entre las 100 primeras". Las comparaciones



con las universidades estadounidenses son inmediatas, pues copan las primeras posiciones. Sin embargo, suele obviarse que Estados Unidos sólo consigue situar al 4,1% de sus universidades entre las 500 mejores del mundo, generando un sistema muy polarizado entre universidades consideradas excelentes frente a una gran mayoría de instituciones que parecen no existir a ojos de la opinión pública internacional, pero que cumplen un papel fundamental en su entorno más próximo. Conviene recordar que el sistema universitario español tiene como objetivo principal garantizar el acceso a la educación superior. El giro que reclama la emergente "política de rankings", hacia una mayor especialización y excelencia, no debe hacerse a expensas del importante papel que juegan las universidades en su contexto más cercano, pero requiere de cambios sustanciales, entre ellos mayor autonomía y suficiencia financiera.

### Autonomía y competitividad

La Asociación Europea de Universidades sitúa a las españolas entre las que menos autonomía tienen de Europa en dos aspectos fundamentales: la selección de personal y la manera de organizarse. De un total de 29 países del contexto europeo que participan en el estudio, en el primero de ellos ocupamos el puesto 23 y en el segundo el 24. Las rigideces que provoca esto para ser competitivos a nivel internacional son evidentes, y obligan a las administraciones a

idear sistemas paralelos que permitan solventar en parte esos problemas. Un buen ejemplo es el programa Icrea de captación y retención de talento en Cataluña creado hace más de 15 años, que tan buenos resultados ha proporcionado a las universidades catalanas.

Para escalar posiciones en los rankings convendría fijarse por supuesto en las mejores prácticas de los países que los lideran, pero también en las de otros como Austria u Holanda, que aun partiendo de posiciones superiores a las de España, han seguido mejorándolas en el periodo 2008-2017. Los niveles de inversión en I+D como

**La universidad en España tiene como objetivo primordial garantizar el acceso a la educación**

porcentaje del PIB del 3,07% en Austria y 2,01% en Holanda (frente al 1,22% de España) han sido fundamentales para alcanzar estos resultados, aunque sin duda sus políticas de selección de personal y su mayor nivel de autonomía organizativa también han sido determinantes. Las posiciones más altas de la tabla nos pueden indicar un camino, pero también tenemos lecciones que aprender de otros países como Estonia y Portugal, que han conseguido mejorar considerablemente su posición en el ranking de Shanghái. El caso de Portugal es paradigmático, ya que ha logrado incrementar la posición de todas las universidades presentes en el ranking en 2017, e incluso ha llegado a situar una de ellas

entre las 200 primeras, y todo en un entorno económico adverso, pero con una autonomía universitaria bastante superior a la española.

Para las universidades españolas, la edición de este año del ranking de Shanghái viene a constatar su resiliencia, pero también el agotamiento del actual sistema y la pérdida de la inercia, iniciada con la reducción de la inversión en I+D con el comienzo de la crisis. Mantener las posiciones actuales, e incluso mejorarlas, requiere equiparar el gasto en educación por alumno y la inversión en I+D a las de esos países a los que queremos pareceremos.

Esa política de excelencia necesita como condición necesaria, pero no suficiente, más financiación; ya que hay que dotar a las universidades de los mecanismos necesarios para asumir una mayor responsabilidad en la captación de talento y en la manera de organizarse, aspectos fundamentales para ser relevantes en un entorno tan globalizado y competitivo como es el de la investigación. Estas medidas deben ir acompañadas de un sistema de incentivos que premie la excelencia (los incentivos económicos actuales a la investigación de calidad son marginales) y que penalice la mediocridad.

Joaquín Maudos, catedrático en la Universidad de Valencia-Ivie-Cunef. Carlos Ripoll, director de área en la Universidad Politécnica de Valencia

## Acerca de la supuesta regresividad del IRPF

José M. Domínguez Martínez

Diario Sur, 7 de noviembre de 2017

LA TRIBUNA

### Acerca de la supuesta regresividad del IRPF

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ  
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

En España, el impuesto sobre la renta de las personas físicas, merced a su carácter progresivo, ejerce un importante efecto corrector de las desigualdades que se derivan del mercado



**¿E**s regresivo el IRPF en España? Para más de una persona, esta puede ser una pregunta ociosa. No en vano, desde distintos ámbitos suele reivindicarse permanentemente que, de una vez, el IRPF, el impuesto por antonomasia para las familias españolas, cumpla adecuadamente su papel recaudatorio y redistributivo, lo que ha caído en la opinión pública.

Ahora bien, toda recomendación de esta naturaleza, siempre que esté en juego alguna cuestión contrastable con arreglo a criterios objetivos, será más o menos adecuada en función de cómo se configure la realidad. ¿Responde la proclamada regresividad del IRPF a una base objetiva o se trata, por el contrario, de una idea preconcebida?

Si no queremos dejarnos llevar por nuestros instintos o nuestras creencias, no tenemos más remedio que acudir a la información estadística oficial, suministrada por la Administración Tributaria, para tratar de clarificar el panorama.

De todas formas, es preciso tener presentes algunos aspectos metodológicos relevantes:

I. En primer lugar, naturalmente, hay que dilucidar los conceptos clave de progresividad y regresividad. Adoptando la definición más extendida, un impuesto sobre la renta es progresivo cuando el tipo medio de gravamen (relación, expresada como porcentaje, entre la cuota pagada y la base imponible) aumenta conforme aumenta la renta; por el contrario, si el tipo medio desciende cuando aumenta la renta, el impuesto será regresivo.

II. Por otro lado, los datos disponibles corresponden a los declarantes del IRPF, sin diferenciación entre las declaraciones individuales y las conjuntas. En puridad sería conveniente hacer el ejercicio tomando como referencia a las familias, pero, con los datos más recientes a nuestro alcance, no resulta posible.

III. Tampoco podemos olvidar que los cálculos se efectúan en función de la renta declarada, por lo que no se tiene en cuenta la incidencia de los ingresos no declarados, por situarse en el terreno de la economía sumergida o, dentro de la economía formal, por corresponder a supuestos de fraude fiscal.

Veamos qué nos dicen los datos correspondientes al ejercicio 2015, para el que el número de declaraciones presentadas fue de casi 20 millones, con una cuota final agregada de 67.045 millones de euros. Si pasamos a observar cómo se distribuye la carga tributaria por los distintos grupos de contribuyentes según niveles de ingresos, podemos señalar lo siguiente (un mayor detalle se recoge en el blog personal "<http://naoxtiempovivo.blogspot.com.es/>):

a) Casi dos tercios de los declarantes (64,3%) tienen ingresos iguales o inferiores a 21.000 euros, y su aportación a la recaudación del IRPF es algo inferior al 11%.

b) El 80 por ciento de los declarantes, con renta hasta 30.000 euros, aportan el 27% del total de la cuantía del IRPF.

c) Los declarantes agrupados en el intervalo de renta entre 30.000 y 60.000 euros (un 16,4%) proporcionan un 37% de la recaudación obtenida.

d) Solo un 3,5% de los contribuyentes declaran una renta de 60.000 euros o más, y su contribución

asciende a casi el 36% del total.

e) Únicamente un 0,4% de los declarantes (algo más de 80.000) perciben una renta igual o superior a 150.000 euros, en tanto que su cuota representa un 5,8% del total.

¿Cómo evoluciona el tipo medio de gravamen del IRPF por grupos de renta? Lo calculamos comparando la cuota pagada con la renta agregada de cada grupo. Dicho tipo medio, dejando al margen los niveles más bajos, que no tributan, va desde el 2,7%, para los declarantes con renta entre 6.000 y 12.000 euros, hasta el 33,5%, para los contribuyentes con renta entre 150.000 y 601.000 euros. Entre estos extremos, el tipo medio es cada vez mayor.

La conclusión que se obtiene es que el IRPF es claramente progresivo en los términos descritos: el tipo medio va aumentando cuando aumenta el nivel de renta. Es decir, el impuesto decrece una proporción cada vez mayor de la renta, a medida que esta va aumentando en los intervalos considerados. Hay, no obstante, una excepción en la que se quebra esa tendencia, concretamente en el último intervalo, correspondiente a rentas superiores a 601.000 euros, para las que el tipo medio es 2 puntos porcentuales inferior al del intervalo precedente.

El análisis realizado se basa en datos agregados por tramos de renta. Para valorar casos de contribuyentes concretos tendríamos que hacer comparaciones específicas. La existencia de una tarifa dual, una general (que grava los rendimientos del trabajo) y otra del ahorro (con tipos más bajos), puede dar lugar a resultados distintos a los señalados con carácter general, en el caso de personas con elevados ingresos que perciban solo rendimientos del capital mobiliario.

De manera complementaria, podemos utilizar otro enfoque que nos debería confirmar el carácter globalmente progresivo del IRPF, el que permite comparar los porcentajes de cada colectivo de contribuyentes sobre la renta y sobre el impuesto agregados. Para los grupos de declarantes con renta hasta 30.000 euros, los porcentajes sobre el impuesto pagado son inferiores a los porcentajes respectivos sobre la renta total. A partir de unos ingresos de 30.000 euros ocurre lo contrario.

Si hacemos la comparación de manera acumulativa, observamos que el conjunto de declarantes cuya renta es igual o inferior a los 30.000 euros obtienen el 48% de la renta y soportan el 27% del impuesto; asimismo, quienes tienen renta por importe de hasta 60.000 euros perciben el 80% de la renta y pagan el 64% del total. A su vez, los declarantes que tienen los mayores niveles de ingresos (de 60.000 euros en adelante) obtienen el 21% de la renta y contribuyen con un 36% del impuesto.

Sobre la base de lo expuesto, y con las matizaciones señaladas, cabe concluir que, en España, el impuesto sobre la renta de las personas físicas, merced a su carácter progresivo, ejerce un importante efecto corrector de las desigualdades que se derivan del mercado. La distribución de la renta después de impuesto es más igualitaria que la distribución de la renta antes de impuesto. En definitiva, el papel real del IRPF no se corresponde con algunas de las percepciones habituales sobre este tributo.

# El internet de las cosas y su impacto en las ciudades del futuro

Javier Bernal

El Economista, 30 de junio de 2017

El Economista, viernes 30 de junio de 2017

## EL INTERNET DE LAS COSAS Y SU IMPACTO EN LAS CIUDADES DEL FUTURO



Javier Bernal

Director de Ventas de Nuevas Instalaciones, Grandes Proyectos, Marketing, Comunicación y Experiencia de cliente para España, Andorra y Portugal de Kone

Las compañías tienen en su haber una cantidad masiva de datos y de su habilidad en la gestión de ellos dependerá su éxito o fracaso empresarial. El ya famoso *Big Data* permite convertir los datos en valiosa información, hecho este que ayuda a tomar decisiones determinantes incluso a tiempo real.

El inicio del segundo trimestre del año es un buen momento para hacer balance del ejercicio anterior y para valorar cómo estos nuevos conceptos pueden influir en el sector de la elevación. Actualmente, hay más dispositivos conectados que personas y de cara al 2020 se prevé que la cifra alcance los 50 millones. ¿Qué pueden aportar estos datos al modo en que las personas se mueven en las grandes ciudades? En total, se calcula que la conectividad generará unos 7 billones de dólares de beneficios al sector, algo que impulsará la demanda y reducirá los costes en un 30 por ciento. Esta nueva era nos da la oportu-

nidad de proporcionar al usuario la ocasión de tener mayor poder de decisión. No hay que olvidar que los clientes tendrán a su alcance la facilidad de conseguir una respuesta proactiva y predictiva de los ascensores que utilizan. De esta manera, el hecho de aplicar el *Internet of Things* a su rutina diaria permite que los servicios sean verdaderamente inteligentes.

Volviendo a la importancia de los datos, hay que señalar que el *Big Data* es traducido en tiempo real con el objetivo de poder sintonizar conversaciones reales entre máquinas. Actualmente, algunas plataformas dan la posibilidad de que el ascensor reporte en tiempo real todos los datos posibles y así monitorizar, analizar y visualizar el servicio, mejorando el funcionamiento de sus equipos. El objetivo es conectar más de un millón de ascensores y escaleras mecánicas a la *nube* durante los próximos años. Sin duda, 2017 será un año clave en la incorporación del IoT y en la aplicación de la digitalización al sector.

Este paso adelante del sector tiene lugar

gracias al buen momento por el que pasa el sector de la construcción. Los últimos meses de 2016 han sido testigos del resurgir de la obra nueva, algo que permitirá a las empresas de transporte vertical convertir en realidad todas las novedades tecnológicas disponibles.

El sector no puede o no debe dar la espalda a la continua urbanización que vivimos.

Se calcula que alrededor de 200.000 personas se trasladan a las ciudades cada día, lo que equivale a 140 personas al minuto. Estos datos, irremediablemente impulsan el crecimiento de los edificios y, por ende y a largo plazo, de los nuevos equipos. Todo esto se traduce en la obligación que tienen las empresas del sector de estar

en continua alerta en lo que a mantenimiento y modernización de equipos se refiere. Las ciudades están aplicando ya el *Internet of Things* a la gestión del día a día, pero ¿qué aporta concretamente a la urbanización? Desde movilidad, mejorando los sistemas de transporte urbano, a eficiencia energética, reemplazando la iluminación tradicional por

inteligente, pasando por la gestión de residuos, evitando así pérdidas de tiempo y recursos innecesarios o dándole un uso sanitario, implantando el IoT en la mejora de la atención remota a los pacientes.

Dados los datos de urbanización anteriores, es imperativa la necesidad de llevar un estilo de vida urbana sostenible. En esta partida juegan un papel muy importante los edificios inteligentes, construcciones que permiten reducir los costes de energía mientras aumentan la productividad y la confiabilidad. Nuestro trabajo como profesionales del transporte en edificios está en ayudar a conseguir el objetivo de reducir entre un 30 y un 50 por ciento de energía, aplicando las nuevas tecnologías y la digitalización. Este último concepto hará posible que un usuario esté conectado con el edificio desde que llega a la puerta hasta que se sienta en su lugar de trabajo o en su hogar.

En definitiva, el *Big Data* ayuda a incorporar la digitalización al sector, algo que, sin duda, conseguirá aspectos tan sencillos como reducir los tiempos de espera del ascensor. No hay que olvidar que el ascensor es el medio de transporte más utilizado en el mundo con más de 12 millones de ascensores en funcionamiento que mueven a 1.500 millones de personas.

La digitalización del sector mediante 'Big Data' permite llevar un estilo de vida sostenible







BECERRA BENÍTEZ, Felisa. Licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga. Ha realizado los Cursos de Doctorado del Programa Análisis Económico y Economía Cuantitativa de la Universidad de Málaga. Máster en Economía Aplicada por la UNED. Miembro del equipo técnico de Analistas Económicos de Andalucía y Directora Técnica de «Previsiones Económicas de Andalucía». Autora de diversos artículos y publicaciones en el área de la Coyuntura Económica y del Análisis Regional, así como de investigaciones relacionadas con análisis de impacto económico y coste-beneficio.

BENITEZ ROCHEL, José Juan. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Profesor Titular de Economía Aplicada de la Universidad de Málaga. Vicedecano de Apoyo a la Docencia y Comunicación de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, José M. Doctor en Ciencias Económicas. Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Ha sido vocal del Consejo Directivo de la Organización de Economistas de la Educación, miembro de la Comisión sobre Innovación Docente en la Universidad andaluza y vocal del Consejo de Administración de la Escuela Superior de Estudios de Empresa (ESESA) y de Analistas Financieros Internacionales (AFI). Director del proyecto de educación financiera “Edufinet”. Es también Director General de Secretaría General y Técnica de Unicaja Banco y presidente de Analistas Económicos de Andalucía. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la economía del sector público y del sistema financiero.

GONZÁLEZ MEDINA, Andrés Ángel. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. En la actualidad es profesor de Economía de educación secundaria en el I.E.S Playamar. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera “Edufinet”.

LÓPEZ EXPÓSITO, Antonio Jesús. Licenciado en Derecho por la Universidad de Jaén. Experto Universitario en Derecho Societario por la Universidad Internacional de Andalucía. Desempeña su labor profesional como Asesor Jurídico en Unicaja Banco.

LÓPEZ JIMÉNEZ, José María. Doctor y Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Diplomado en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED (Sección Ciencias Políticas). Responsable de Asesoramiento en materia de Gobernanza. en Unicaja Banco, es director y autor de diversos libros, artículos y capítulos en obras colectivas sobre aspectos relacionados con el sistema financiero, como los medios de pago, el fraude con tarjetas, las participaciones preferentes, la cláusula suelo o el gobierno corporativo de las entidades bancarias, entre otras materias. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera “Edufinet”.

LUQUE DOMÍNGUEZ, Eugenio, J. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Profesor Titular de Universidad del Departamento de Economía Aplicada (Matemáticas) y Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga. Miembro de la Comisión Asesora de Comercio Interior de Andalucía, de los Programas Erasmus y Séneca para el intercambio de alumnos, de la Comisiones Técnicas de los estudios de ciclos formativos de primer grado y de elaboración de los Libros Blancos de los títulos de grado de Economía y Empresa, Ciencias Actuariales y Financieras, y Gestión y Administración Pública, de los Comités de Evaluación Interna de las Titulaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga y de los proyectos de formación de profesorado de la UCUA. También forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera “Edufinet”.

MARTÍN MARTÍNEZ, Magdalena. Catedrática de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales en la Universidad de Málaga. Directora del Departamento de Ciencia Política, Derecho Internacional y Derecho Procesal. Subdirectora del Aula María Zambrano de Estudios Transatlánticos (<http://www.uma.es/amzet>). Autora de 4 monografías (inglés y español) y más de 50 artículos en revistas indexadas.

MEDINA SERRAMITJANA, Juan S. Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Postgrado en Resolución Alternativa de Conflictos. Abogado en ejercicio, perteneciente al Ilustre Colegio de Abogados de Málaga. Especialista en Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Miembro de la Asociación Nacional de Laboralistas y de la Asociación Española de Derecho Deportivo.

NIETO LOBO, Esperanza. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Ha sido profesora del Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Málaga. Desde 1998, trabaja para Analistas Económicos de Andalucía, donde coordina la información y documentación para las investigaciones que se realizan. En el ámbito de la investigación económica regional y local, ha colaborado en diversos proyectos, en publicaciones científicas y en otras de divulgación. Ha sido ponente en diversos cursos y conferencias sobre economía regional, contabilidad pública, integración monetaria y sus efectos sectoriales.

ROMERO OJEDA, Victoria Eugenia. Doctora en Economía por la Universidad Rey Juan Carlos. Máster en Marco Institucional y Crecimiento Económico (Premio Jóvenes Investigadores 2011 por el Consejo Social de la URJC y la Editorial La Ley). Ha sido Visiting Researcher en la University of Westminster (Reino Unido) y Profesora en el Departamento de Economía Aplicada e Historia de las Instituciones Económicas de la Universidad Rey Juan Carlos. Su ámbito de investigación se enmarca

---

en las áreas de Historia del Pensamiento Económico y la Nueva Economía Institucional, colaborando en diferentes proyectos en la materia. Actualmente desempeña su labor profesional en la Dirección de Gabinete Técnico, Eficiencia y Estudios de Unicaja Banco.

ZAMARRIEGO MUÑOZ, Arturo. Licenciado en Derecho y Administración de Empresas. MBA. Doctorando en Derecho. Especialista en regulación financiera. Ha sido Manager de PwC en la Unidad de Regulación Financiera, dónde asesoró a numerosas entidades nacionales y extranjeras en el cumplimiento de la regulación aplicable. Actualmente es Manager en CaixaBank dentro de su Dirección Financiera. Ponente en cursos de formación para entidades financieras y otras relacionadas con el sector financiero. Ha publicado artículos sobre regulación financiera en revistas especializadas.







**“Una vez logrado el objetivo de instaurar en su normalidad y en su plenitud la democracia, podremos seguir avanzando en paz y en libertad hacia la gran meta de la justicia”**

*Adolfo Suárez González*

*Discurso sobre los Pactos de la Moncloa ante el pleno del Congreso, 17 de octubre de 1977*

**Instituto Econospérides**  
para la gestión del conocimiento económico

[instituto@econosperides.es](mailto:instituto@econosperides.es)  
[www.econosperides.es](http://www.econosperides.es)



INSTITUTO ECONOSPÉRIDES