

Cuadernos

de Información Económica

190

ENERO/FEBRERO
2006

IRPF ¿Simple reforma o cambio de modelo?

ECONOMÍA ESPAÑOLA

Balance 2005
y perspectivas 2006

ECONOMÍA INTERNACIONAL

Perspectivas
financieras de
la Unión Europea

SISTEMA FINANCIERO

Financiación
autonómica

ACTUALIDAD SOCIAL

A vueltas con la
reforma educativa

ENTREVISTA

Carlos Ocaña y Pérez
de Tudela

Secretario General de Presupuestos
y Gastos del Ministerio de Economía
y Hacienda

Resumen de prensa,
Indicadores financieros,
Indicadores de coyuntura
y previsiones,
Libros



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Cuadernos

de Información Económica

190

ENERO/FEBRERO
2006



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Cuadernos

de Información Económica

CONSEJO DE REDACCIÓN

Victorio Valle Sánchez (Director)
José Antonio Antón Pérez
Santiago Carbó Valverde
Ángel Laborda Peralta
Fernando González Olivares (Redactor-Jefe)
Fernando Pampillón Fernández (Subdirector)

Cuadernos de Información Económica no se solidariza necesariamente con las opiniones, juicios y previsiones expresadas por los autores de los artículos incluidos en la publicación, ni avala los datos que éstos, bajo su responsabilidad, aportan.

Preimpresión: **Versal Composición, S.L.**
Pol. Ind. de Vallecas. Gamonal, 19. 1ºB. 28031 Madrid

Diseño gráfico: **Bravo Lofish**

Edita: **Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS)**
Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid

Publicidad: **JLE**
Ginzo de Limia, 55. 28034 Madrid
Teléfono: 91 730 54 33
Fax: 91 730 53 79

Imprime: **Raíz Técnicas Gráficas, S.L.**
Pol. Ind. de Vallecas. Gamonal, 19. 28031 Madrid

Depósito legal: M-402-1987

ISBN: 1132-9386

Printed in Spain

© FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS.

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.



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

PATRONATO

Juan R. Quintás Seoane (Presidente)
José María Méndez Álvarez-Cedrón (Secretario)
José M^º Bueno Lidón
Julio Fernández Galloso
Aleix Gimbernat Martí
Roberto López Abad
Antonio Martín Jiménez
Jesús Medina Ocaña
Pere Rifá Pujol
Atilano Soto Rábanos

PRESIDENTE DE HONOR

Enrique Fuentes Quintana

PRESENTACIÓN

ECONOMÍA ESPAÑOLA

- Página 1 **Balace de 2005 y perspectivas para 2006**
Ángel Laborda
- 5 *[Recuadro gráfico: Nuevos datos sobre el ahorro de los hogares]*
- 27 **Encuesta sobre el mercado de trabajo**
27 *Carlos Álvarez Aledo, Universidad de Castilla-La Mancha*
29 *Federico Durán López, Departamento Laboral de Garrigues*
29 *Carlos Usabiaga, Universidad Pablo de Olavide*
- 33 **Un débil optimismo económico**
Francisco Alvira Martín y José García López

COLABORACIÓN ESPECIAL

- Página 45 **Una nueva reforma del IRPF**
Manuel J. Lagares Calvo

ECONOMÍA INTERNACIONAL

- Página 71 **Las perspectivas financieras de la Unión Europea: 2007-2013**
José Villaverde Castro
- 79 **La economía mundial en 2005: menor dinamismo y mayor incertidumbre**
Luis Fernando Lobejón Herrero
- 89 **Trigésimo sexta reunión anual del World Economic Forum en Davos**
José Manuel Rodríguez Carrasco
- 95 **Resumen de prensa**
95 **Comentario de actualidad**, *Ramon Boixareu*
98 **La información económica en la prensa internacional**

SISTEMA FINANCIERO Y REALIDAD EMPRESARIAL

- Página 115 **La reforma del modelo "definitivo" de financiación autonómica**
Susana Borraz y Virginia Pou
- 125 **Valoración y perspectivas del "acuerdo marco regulador de la fijación de las tasas de intercambio en transacciones con pago mediante tarjetas de débito y crédito"**
Santiago Carbó Valverde, José Manuel Liñares Zegarra y Francisco Rodríguez Fernández
- 131 **El mercado interior hipotecario: recomendaciones del Forum Group**
Jorge J. Pereira Rodríguez y Joan Rosás Xicota

- 143 **La empresa al día**
Maite Nieva
- 143 **Entrevista con Carlos Ocaña y Pérez de Tudela, Secretario General de Presupuestos y Gastos**
- 144 **Panorámica empresarial**
- 149 **Indicadores Financieros**
Gabinete de Análisis Financiero de Funcas
- 149 **50 indicadores del sistema financiero**

ACTUALIDAD SOCIAL

- Página 155 **La nueva ley de educación**
José Antonio Marina
- 163 **Bolonia: ¿otro espejismo europeo?**
Julio Carabaña

INDICADORES DE COYUNTURA Y PREVISIONES

Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS

- Página 173 **Panel de previsiones de la economía española**
- 179 **Previsiones de inflación**
- 183 **Los 100 principales indicadores coyunturales de la economía española**
- 188 **Indicadores de convergencia de la economía española con la UE y la UEM**
- 189 **Indicadores básicos de la economía internacional**

LIBROS

- Página 191 **El éxito de las cajas de ahorros. Historia reciente, estrategia competitiva y gobierno,** de Joan Cals Güell
Santiago Carbó Valverde
- 192 **El liderazgo social de las cajas de ahorros,** de Enrique Castelló Muñoz
Luis Rodríguez Sáiz
- 195 **Fiscalidad de los productos financieros,** de Ángel Esteban Paúl
Nuria Badenes Plá
- 196 **El régimen jurídico de transparencia fiscal internacional,** de José Manuel Almudí Cid
José A. Antón

ANIVERSARIOS

- Página 199 **Tocqueville, los instintos salvajes de la democracia**
María José Villaverde

Sumario

PRESENTACIÓN

VIENE constituyendo ya una tradición que, el número de *Cuadernos de Información Económica* correspondiente al período enero-febrero de cada año dedique la parte prioritaria de su contenido variado a analizar la situación de la coyuntura económica española en el año transcurrido y transmitir las principales tendencias que se atisban, en el inicio del año, para el siguiente ejercicio.

Este número 190 no constituye excepción a esa regla general. Sin embargo, la actualidad económica y social es viva por naturaleza y, en esta ocasión, invita a presentar a la consideración de los lectores dos temas, con protagonismo público, que han venido acaparando en los últimos tiempos buena parte de la atención de los medios de comunicación: el anteproyecto de reforma del IRPF y las propuestas de cambio en el actual sistema de financiación de las comunidades autónomas.

1. Cambio de modelo para el Impuesto sobre la Renta

El IRPF es, sin duda, el elemento estelar del sistema impositivo español. Afecta a varios millones de contribuyentes y su recaudación es una pieza importante tanto de la financiación del Estado como de las comunidades autónomas.

En 1998 y en 2002 se practicaron reformas profundas en la estructura del IRPF que, más allá de puras reducciones impositivas, trataban de acomodar el impuesto español a las características clave que definen a los sistemas fiscales avanzados aportando además simplificaciones en la tarifa y en la administración del impuesto.

Nuevamente el gobierno —aunque ciertamente ahora con un color político distinto— aborda una nueva reforma

de la tributación de la renta personal de los españoles. El 20 de enero de 2006 se aprobaba un anteproyecto de ley por el que se modifica el IRPF, sometiendo dicho proyecto a información pública.

La trascendencia del tema, que comenzaría a regir, en su caso, para las rentas obtenidas en 2007, ha inducido a *Cuadernos de Información Económica* a solicitar del profesor **Manuel Lagares Calvo**, Catedrático de Hacienda Pública en Alcalá de Henares y Decano-Presidente del Colegio de Economistas de Madrid, su opinión técnica sobre la nueva reforma que se pretende. Una opinión especialmente valiosa dado que el profesor Lagares presidió las dos comisiones creadas para la reforma del impuesto en las dos anteriores ocasiones a que se ha hecho referencia.

Cuadernos ha respetado en su integridad la extensa colaboración del profesor Lagares, para no *hurtar* sus argumentos detalladamente expuestos —con profusión de gráficos— que el lector interesado encontrará como “colaboración especial” en la sección de Economía Española.

Cuatro son las principales transmisiones que de este trabajo se derivan:

1. Se produce un cambio de modelo en cuanto al concepto de renta gravada, como medida de la capacidad de pago, y a la dualidad que introduce en el tratamiento de las rentas procedentes del trabajo y del capital (en tipos y en forma de practicar las deducciones por mínimos).

2. La reforma propuesta, introduce mejoras en la simplificación y en la transparencia del impuesto. Avanza también en la neutralidad fiscal de los rendimientos del ahorro, salvo en los dividendos, pero acentúa la discriminación de las rentas del trabajo respecto a los rendimientos del capital.

3. La reforma, de llevarse a cabo, no tendrá a la vista de los cambios cuantitativos que introduce, grandes consecuencias recaudatorias globales.

4. Sin embargo, sí habrá “ganadores” y “perdedores” en el cambio. Entre estos últimos los más significativos serán los contribuyentes en tramos medios de renta, con elevado número de hijos, que realizan declaración conjunta y los perceptores de dividendos en relación con los beneficiarios de otros rendimientos del capital.

Por todo ello, habrá que estar atentos a los cambios que el anteproyecto pueda experimentar en su evolución parlamentaria.

2. Situación y perspectivas de la economía española en el marco de la economía internacional

El panorama económico internacional visto por los analistas, sitúa al año 2005 como un ejercicio en el que se repiten las pautas que caracterizaron al anterior, es decir, crecimiento global modesto desde una perspectiva histórica, aumento de la incertidumbre y diferencias muy notables entre los distintos bloques o agrupación de países.

Luis Fernando Lobejón, profesor de la Universidad de Valladolid y miembro del grupo de investigación sobre el crecimiento de la economía mundial del ICEI, analiza detenidamente en su artículo ese balance económico mundial de 2005.

Sobre ese panorama de crecimiento global bajo, Estados Unidos volvió a hacer gala de mayor vigor y confirmó su tendencia a generar importantes desequilibrios.

Dentro de una amplia variedad, la tendencia de los países subdesarrollados fue la de crecer a un mayor ritmo que las economías más ricas. Las de evolución más intensa fueron las del Sur y Este de Asia (China e India) y las economías exportadoras de petróleo.

El futuro dependerá crucialmente de la posibilidad de introducir mayor dinamismo en la producción y evitar desajustes que, como el abultado déficit exterior corriente de Estados Unidos, constituyen desafíos para la economía mundial.

En el caso de la eurozona el comportamiento ha sido en 2005 especialmente pobre. La atonía de la demanda externa y el mal comportamiento de la interna en los mayores países de la zona se terminan traduciendo en una pre-

ocupante reducida capacidad de crecimiento. Aunque naturalmente habría que matizar esa evolución diferenciando entre países.

En ese marco internacional de bajo crecimiento se inscribe la economía española. ¿Cuál ha sido su evolución en 2005 y cuáles pueden ser los rasgos de su evolución futura?

Para **Ángel Laborda**, director del Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS, tres aspectos positivos destacan en el crecimiento de la Economía Española en 2005:

1. Superar las previsiones iniciales del año.
2. Haber sido ligeramente más alto que el ritmo tendencial de largo plazo, y
3. Aproximarse a la tasa de EE.UU. y aumentar el diferencial de crecimiento con respecto a la UE.

Sin embargo, esta situación de bonanza presenta diferencias relevantes con similares fases cíclicas pasadas, ya que en éstas se alcanzaron tasas notablemente superiores a las actuales, a pesar de las favorables condiciones del pasado año. Para el autor del artículo, la causa hay que buscarla en el negativo comportamiento del sector exterior que ha restado prácticamente dos puntos al intenso crecimiento de la demanda interna, aunque el consumo ha comenzado ya a dar muestras de una moderada desaceleración.

Por sectores productivos, la industria mantuvo una tónica de quasi-estancamiento, mientras que la construcción y los servicios, mostraron un crecimiento acelerado, especialmente la primera. La ocupación vivió uno de sus mejores años y la tasa de paro bajó después de mucho tiempo de los dos dígitos. Sin embargo, los desequilibrios continuaron siendo muy importantes: la inflación, muy afectada por el precio del petróleo, acabó situándose en el 3,7%, el déficit por cuenta corriente se disparó hasta alcanzar el 7,7% del PIB, las familias continuaron su proceso de fuerte endeudamiento que supera ya holgadamente su renta disponible y sólo el sector público ha tenido un superávit por vez primera en 30 años.

De cara al presente año, Ángel Laborda estima una moderación en el crecimiento del PIB y de la demanda interna, reducción de la contribución negativa del sector exterior, desaceleración de la inflación y un menor crecimiento del empleo, si bien suficiente para reducir la tasa de paro a niveles inferiores al 8,5%.

El recuadro gráfico recoge en este número los nuevos datos del ahorro de los hogares, que ha publicado el INE

en las cuentas de los sectores institucionales. En él se observa una caída muy fuerte de su tasa, que se sitúa cuatro puntos por debajo de la media de la Eurozona, y un incremento del endeudamiento familiar hasta un 112% de la renta disponible bruta de los hogares.

Si de la perspectiva cuantitativa y objetiva, pasados a la visión subjetiva que intenta aproximarse a través del Índice del Sentimiento del Consumidor ¿Qué se encuentra?

El primer sondeo del año 2006 muestra la percepción de un sentimiento de estancamiento en la marcha de la economía española según señalan los profesores **Alvira Martín** y **García López** en su trabajo. Así lo refleja el Índice del Sentimiento del Consumidor (ISC) que, con un valor de 80, cede un punto respecto al de noviembre de 2005. Una disminución reducida que, sin embargo, mantiene la tendencia negativa de los últimos ejercicios. En todos los componentes del ISC las respuestas pesimistas superan a las optimistas registrando todos ellos, con relación a febrero de 2005, un retroceso.

Paro, inmigración, terrorismo, inseguridad ciudadana y vivienda son, por este orden, los problemas que más preocupan a la opinión pública en el ámbito nacional, mientras que en el personal los más importantes son paro, inseguridad ciudadana, problemas económicos, vivienda e inmigración. Respecto al sondeo de noviembre, destaca el avance en este *ránking* de la inmigración, la inseguridad ciudadana y la vivienda. Los grupos más optimistas son los más jóvenes, menores de 35 años, y los de rentas medias; por el contrario, los mayores y los de ingresos más bajos se muestran más pesimistas. La mayoría de los encuestados esperan que la marcha de la economía nacional empeore; respecto a la situación económica familiar, el grupo más importante es el que no observa cambios sustanciales durante 2006.

En febrero de 2006, las expectativas sobre el paro no son buenas y la mayor parte de los entrevistados considera que aumentará en los próximos doce meses. En cuanto a las previsiones de inflación, la mayoría espera que las tasas se sitúen en niveles parecidos o ligeramente superiores a los de los últimos meses.

Respecto a las expectativas de ahorro familiar, y con relación a la encuesta de hace un año, se observa un descenso de los ahorradores, aunque el dato más relevante es el crecimiento del grupo que desahorra o necesita endeudarse para llegar a final de mes.

Para completar la visión en perspectiva de la economía española, *Cuadernos* ha realizado una breve encuesta sobre el mercado de trabajo y las líneas de su futura reforma

a tres destacados especialistas: **Federico Durán López**, Catedrático de Derecho del Trabajo, **Carlos Usabiaga**, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pablo de Olavide y **Carlos Álvarez-Aledo**, profesor de la Universidad de Castilla-La Mancha.

El mercado de trabajo español se ha caracterizado recientemente por la creación de empleo y la reducción de la tasa de paro. Pero el mercado laboral sigue demandando reformas especialmente encaminadas a reducir el paro, la temporalidad en el empleo y a flexibilizar la negociación colectiva.

El breve cuestionario que les fue sometido y el texto íntegro de sus respuestas —que *Cuadernos* agradece expresamente— las encontrará el lector en el correspondiente lugar dentro de la sección de Economía Española.

3. Perspectivas financieras de la UE: 2007-2013

El difícil acuerdo sobre las Perspectivas Financieras de la UE para el período 2007-2013, alcanzado por el Consejo Europeo el pasado mes de diciembre y aún pendiente de ratificación por el Parlamento Europeo, ha sido objeto de un amplio debate, aunque no parece que resultara muy clarificador para la mayoría de la opinión pública.

Con el fin de poder aportar una información rigurosa que ayude a nuestros lectores a lograr un juicio sereno sobre un tema tan relevante, *Cuadernos* ha pedido al profesor **José Villaverde**, de la Universidad de Cantabria y FUNCAS, una nota explicativa de estas Perspectivas, en la que partiendo de las prioridades que persiguen: facilitar la ampliación, mejorar la competitividad, impulsar el sentimiento de ciudadanía europea y fortalecer el papel de la UE en el mundo, examina los acuerdos puntuales en los que se materializan los objetivos buscados.

La parte final estudia los resultados alcanzados desde la óptica española. El autor considera que, si se tiene en cuenta que la situación de partida era bastante negativa, por la reducción del presupuesto comunitario, la convergencia de la economía española con la UE-15, el efecto estadístico de la ampliación a 25 miembros y las perjudiciales propuestas iniciales de la presidencia de Luxemburgo y el Reino Unido, el acuerdo alcanzado puede considerarse como el mejor o el menos malo posible.

España ha sido, desde su integración en la UE, un gran preceptor de fondos. Precisamente el objetivo fundamental del gobierno en la negociación de las Perspectivas

2007-2013 ha sido asegurar un ajuste gradual de esos fondos que España recibe. La entrevista, que en este número se recoge, al Secretario General de Presupuestos y Gastos, **Carlos Ocaña**, realizada por **Maite Nieva**, ofrece unas interesantes opiniones sobre la evolución pasada y efectos futuros de los fondos comunitarios para España.

4. Actualidad financiera

La actualidad financiera aporta tres temas de interés práctico. El primero de ellos ofrece una reflexión sobre la posible evolución del actual sistema de financiación autonómica. El segundo se refiere a un tema polémico y técnicamente complejo como es el de la determinación de las tasas de intercambio en operaciones con tarjetas de pago; y el tercero informa de las recomendaciones del Forum Group sobre crédito hipotecario creado en 2003 por la Comisión Europea.

El primero de los trabajos destaca que tan solo cuatro años después de su aprobación, el modelo actual de financiación de las comunidades autónomas, considerado inicialmente como definitivo, ha comenzado a demandar ajustes para garantizar su suficiencia. Si a este aspecto se añade el reciente acuerdo alcanzado entre el Gobierno y la mayoría de los partidos catalanes para ampliar los porcentajes de participación en los tributos cedidos, se comprende el interés del trabajo que, sobre la reforma del modelo, han preparado para este número, las economistas de Consultores de las Administraciones Públicas, **Susana Borraz** y **Virginia Pou**, en cuya primera parte realizan un diagnóstico del funcionamiento del actual sistema de financiación, a partir de un balance de las cifras de los dos primeros años de funcionamiento y de las dificultades que presenta.

En la segunda parte, las autoras simulan los resultados de aplicar los nuevos porcentajes de participación propuestos para Cataluña a todas las comunidades autónomas, lo que les permite concluir que, con la generalización del acuerdo, éstas incrementarían su autonomía financiera, que descansaría aún más sobre recursos de carácter tributario, sin que el nuevo modelo suponga incremento de la corresponsabilidad fiscal. Desde una perspectiva dinámica, saldrían más beneficiadas las comunidades con economías más dinámicas y bases fiscales más elevadas.

El segundo tema planteado se refiere a la progresiva sustitución del efectivo por medios de pago electrónicos, lo que constituye un rasgo característico del desarrollo de los sistemas financieros. Las tarjetas de débito y de crédito son paradigmas centrales de este fenómeno que supone un ahorro significativo de costes de transacción.

La utilización de los medios electrónicos en España supone el pago de tasas de descuento por los establecimientos comerciales vendedores a los propietarios de los terminales en puntos de venta, ya que a los clientes no se le cargan comisiones por la realización de estas operaciones. A su vez, cuando no existe coincidencia entre el emisor de las tarjetas y la entidad bancaria propietaria de la terminal en los puntos de venta, se producen compensaciones entre ambas en forma de tasas de intercambio.

El trabajo de los profesores de la Universidad de Granada y FUNCAS, **Santiago Carbó**, **José Manuel Liñares** y **Francisco Rodríguez**, examina el debate sobre el papel de estas tasas, su situación en España tras las condiciones impuestas por el Tribunal de Defensa de la Competencia y el posterior Acuerdo Marco pactado por los agentes implicados, que ha entrado en vigor el pasado día 1 de enero, y que prevé la continuación de la evolución descendente de las tasas de intercambio.

En cualquier caso, la experiencia internacional aporta una diversidad de posiciones respecto a la solución de adoptar una regulación que fije los precios o que estos se establezcan por acuerdo de las partes implicadas, por lo que el tema requiere la realización de análisis más completos.

Finalmente el trabajo de **Jorge Pereira** y **Joan Rosás** se centra en un punto destacable en el proceso de construcción de un espacio financiero único en la Unión Europea, cual es el de los avances experimentados en la creación de un mercado hipotecario transfronterizo.

En mayo de 1999, la Comisión Europea aprobó un Plan de Acción sobre Servicios Financieros (PASF) en el cual se integraba la recomendación de dar la máxima prioridad a respaldar las mejores prácticas en materia de suministro de información relativa al crédito hipotecario.

El objeto de este trabajo es estudiar las recomendaciones del Forum Group sobre crédito hipotecario creado en desarrollo del PASF.

5. La reforma educativa, una vez más

Las colaboraciones de dos destacados especialistas de la educación nutren el Panorama Social de este número.

La primera, del filósofo y pensador, además de catedrático de bachillerato, **José Antonio Marina** se centra en la nueva Ley de Educación y su conexión con el mundo educativo, al tiempo que analiza la realidad actual en España, enfrentándola a cómo debería ser ésta.

El autor plantea, inicialmente, la conveniencia de que las reformas educativas sean concretas, y no vagos deseos, meditados y duraderas, teniendo en cuenta, además, que algunos objetivos básicos son difíciles de compatibilizar, por ejemplo, mantener la enseñanza obligatoria hasta los 16 años y que ésta sea selectiva.

El profesor Marina aborda cinco temas relevantes del debate educativo en España: el fracaso escolar, la relación entre enseñanza pública y privada, la libertad de elección de centro, la dirección de los centros y la enseñanza de la religión, proponiendo finalmente la necesidad de una amplia movilización de la sociedad para que tome conciencia de que:

1. Todos educamos, y no sólo la Escuela,
2. La educación es imprescindible para gozar de un buen nivel económico y de convivencia, y
3. Todas las instancias sociales deber estar implicadas en la acción educativa.

La segunda colaboración aporta una visión crítica de la Declaración de Bolonia de 1999, en un momento en que la Universidad española está iniciando el proceso de adaptación a este acuerdo, que pretende crear, antes del año 2010, un Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) en la UE, mediante el diseño de programas académicos convergentes que aseguren una calidad docente que permita el reconocimiento académico inmediato de títulos, la movilidad entre países y el aprendizaje a lo largo de toda la vida.

Su autor, **Julio Carabaña**, profesor de la Universidad Complutense de Madrid, tras examinar los objetivos que persigue esta Declaración, considera que es un camino ineficiente para promover la movilidad profesional y estudiantil, que, además, no incentivará la competencia entre las universidades y que para España supone una adaptación más, y drástica, del sistema educativo en una dirección contraria a la que se viene siguiendo desde hace muchos años.

Tres conclusiones destacan de la colaboración del profesor Carabaña:

1. La única cuestión sustantiva del proceso son las competencias profesionales que se concedan a los ciclos cortos y largos.
2. La Declaración de Bolonia no conduce al logro de los objetivos que quiere perseguir, y
3. La ordenación universitaria española está ya actualmente tan adaptada al EEES como la de cualquier otro país europeo.

6. Información económica

Maite Nieva ofrece, como es habitual, un repaso de los temas más sobresalientes de la actualidad económica, tal como estos se reflejan en los medios de comunicación. En particular se ocupa de la denominada “guerra” de las comisiones en el terreno bancario, del código de “buen gobierno” de la CNMV y del juicio a los responsables del caso ENRON.

Por otra parte, **Ramón Boixareu** dedica íntegramente su comentario de actualidad al relevo de Greenspan en la Reserva Federal Americana y ofrece su resumen de la prensa internacional que incide especialmente sobre cuatro tópicos: el renacimiento del optimismo europeo, el problema energético y la reconsideración de la actitud sobre la energía nuclear, la evolución previsible de los tipos de interés y la reciente cumbre de Davos. Un tema, éste último, sobre el que discurre la nota elaborada por el profesor de la UNED **José M. Rodríguez Carrasco**.

Con el título general de *El imperativo de la creatividad* se celebró esta cumbre del Foro Económico Mundial. Aunque esta reunión, que es la trigésimo sexta, ya no tiene el impacto mediático de los últimos años, algunos de los temas tratados son de general interés: la crisis energética, los problemas del continente africano, la importancia del deporte en la sociedad actual o los grandes desequilibrios económicos y sus consecuencias.

En su nota, el profesor Rodríguez Carrasco glosa los aspectos más destacados de esta reunión, concluyendo que, pese a que se ponga en cuestión su aportación a un mundo globalizado, es provechoso que los grandes empresarios sean conscientes de los problemas a los que se enfrenta el mundo y debatan acerca de las posibles soluciones para resolverlos.

7. Sugerencias bibliográficas

Sobre cuatro obras recientes discurren las reseñas contenidas en este número:

— *El éxito de las cajas de ahorros. Historia reciente, estrategia competitiva y gobierno*, de **Joan Cals Güell** constituye, en opinión del autor de su reseña, **Santiago Carbó Valverde**, de la Universidad de Granada y FUNCAS, una contribución significativa y enriquecedora en la abundante y variada literatura existente sobre estas entidades financieras. Con rigor y solvencia, esta obra ofrece un análisis de la historia reciente de las cajas, su estrategia

competitiva y su gobierno, abordando cuestiones tales como los cambios normativos, las tareas de regulación y supervisión, las participaciones empresariales, la territorialidad, los riesgos de politización o la obra social de estas instituciones. Asimismo, proporciona algunas recomendaciones sobre cómo se puede reforzar el buen gobierno y la cultura corporativa de las cajas de ahorros.

— *El liderazgo social de las Cajas de Ahorros*, de **Enrique Castelló Muñoz**, es el libro que reseña **Luis Rodríguez Sáiz**, de la Universidad Complutense de Madrid. Fruto de la capacidad pedagógica y dilatada experiencia profesional del profesor Castelló en el campo de la obra social, la presente obra analiza, en profundidad, la actividad social de las cajas, faceta en la que estas entidades por su propia naturaleza, cultura e identidad vienen ocupando una posición de liderazgo.

— **Nuria Badenes Plá**, de la Universidad Complutense de Madrid, se ocupa de comentar *Fiscalidad de los productos financieros*, de **Ángel Esteban Paúl**. Un trabajo que se presenta como un manual para el estudio, desde un enfoque eminentemente jurídico, de la tributación de los activos financieros. A juicio de la autora de la reseña, constituye éste un buen libro de consulta sobre esta materia, muy completo y actualizado, dirigido a lectores interesados en este campo, aunque no necesariamente expertos en el mismo.

— **José A. Antón**, de la Universidad Complutense de Madrid y FUNCAS, resume el libro de **José Manuel Almodí Cid**, *El régimen jurídico de transparencia fiscal internacional*. Un tema complejo que el autor analiza de forma rigurosa y exhaustiva y que le ha valido ser merecedor del Premio del Instituto de Estudios Fiscales 2004. El estudio de sus más de 400 páginas resulta imprescindible, en opinión del profesor Antón, para avanzar en el conocimiento del régimen de transparencia fiscal inter-

nacional, su normativa vigente y los problemas que su aplicación plantea.

8. Una nota atípica: recordando a Tocqueville

El trabajo de la profesora de la Universidad Complutense de Madrid, **María José Villaverde**, rinde merecido homenaje a la figura y la obra de Alexis de Tocqueville, gran pensador francés y uno de los representantes más destacados del pensamiento político del siglo XIX, al cumplirse doscientos años de su nacimiento.

De convicciones liberales, aunque aristócrata por nacimiento, Tocqueville es reconocido, fundamentalmente, por su obra *La Democracia en América* que recoge sus reflexiones sobre la nueva sociedad democrática que estaba emergiendo en Estados Unidos. Dotado de una extraordinaria sutileza y visión de futuro, Tocqueville supo percibir el inevitable avance de la democracia hacia Europa y vislumbrar los peligros que comportaba este nuevo modelo político, entre ellos, el riesgo de un nuevo despotismo democrático. Defensor a ultranza de la libertad, considera que la principal amenaza de las sociedades democráticas radica en la pasión “depravada” por la igualdad que destruye lo que sobresale, lo que destaca, lo diferente y reduce al mismo rasero a todos los individuos. Surge así una sociedad formada por ciudadanos iguales, centrados en sí mismos, apáticos, indiferentes y desinteresados por lo público, que abandonan sus derechos y deberes en manos de un estado todopoderoso que satisface todas sus necesidades, pero que controla toda su existencia coartando sus libertades. La obra de Tocqueville alienta a los individuos a ser dueños de su propia vida y a renunciar a la “dulzura de la servidumbre”, porque “nada hay tan duro como el aprendizaje de la libertad, pero nada hay más fecundo”.

Balance de 2005 y perspectivas para 2006

Ángel Laborda*

La economía española aceleró durante 2005 su ritmo de crecimiento que, en media anual y a falta de conocer los datos del cuarto trimestre¹, puede estimarse en un 3,4 por 100, tres décimas más que en 2004. Esta tasa debe considerarse positiva por varios motivos. El primero es que supera las previsiones realizadas al comienzo del año: el consenso del Panel de Previsiones de FUNCAS del mes de enero de 2005 esperaba una tasa para el PIB del 2,7 por 100, si bien puede aducirse que medio punto porcentual de la desviación es atribuible a los cambios introducidos en mayo en la contabilidad nacional, que elevaron tanto el nivel del PIB como su ritmo de crecimiento. El segundo motivo es que dicha tasa supera ligeramente el ritmo tendencial de largo plazo de la economía española, que puede establecerse en torno al 3 por 100. Todo ello permite concluir que ésta se encuentra en una fase cíclica expansiva consolidada, en el sentido de que se sitúa en la parte ascendente del ciclo económico y que ya ha superado la velocidad de crucero tendencial. Por último, tanto el nivel de la tasa de crecimiento como su tendencia creciente a lo largo del año se enmarcan en un contexto en el que las economías europeas y la de EE.UU. han evolucionado en sentido contrario, como puede apreciarse en el gráfico 1. En concreto, EE.UU. creció un 3,5 por 100, siete décimas menos que en 2004 y la zona del euro en torno al 1,4 por 100, cuatro décimas menos. Este hecho agrandó el diferencial de crecimiento con esta última zona hasta dos puntos porcentuales, frente a 1,6 puntos de media en el quinquenio anterior.

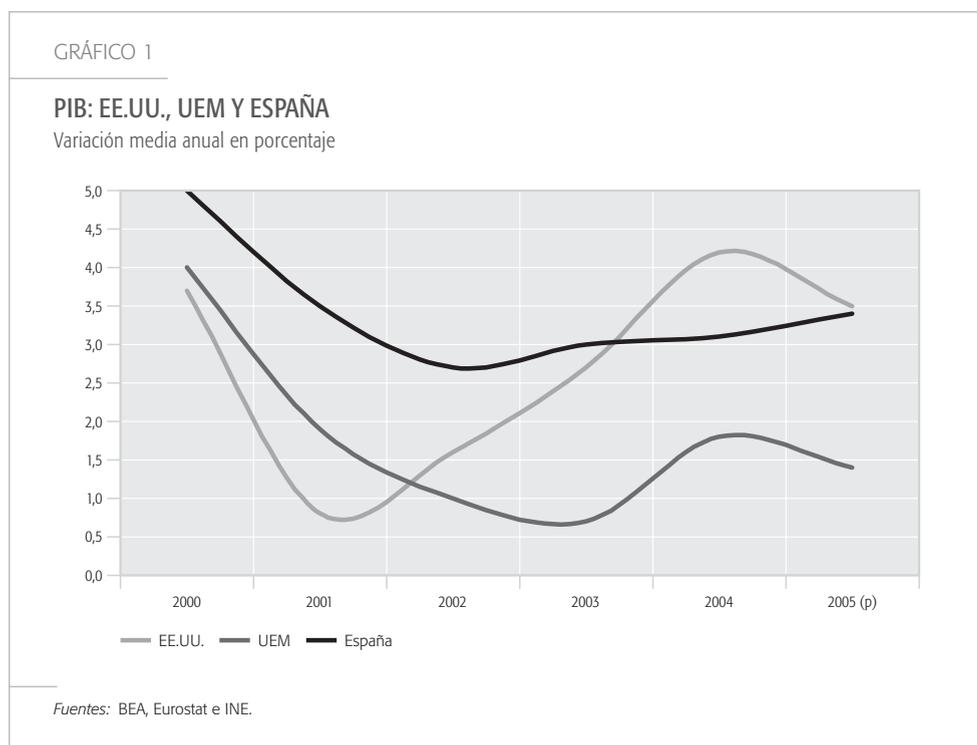
Dicho lo anterior, también cabe añadir otras consideraciones que matizan el actual momento de la economía española. Desde una perspectiva histórica, se observa que 2005 habrá sido el tercer año de fase cíclica ascendente, una vez que en 2002 tocara suelo la fase de desaceleración del ciclo anterior. Pues bien, en otros ciclos, tras tres años de aceleración, el crecimiento había alcanzado tasas notablemente superiores a las actuales. Esta diferencia resalta más si tenemos en cuenta que en la actual coyuntura se dan factores especialmente favorables que no se dieron en las anteriores: la población en edad de trabajar (16-64 años) aumenta a una tasa anual del 1,8 por 100 (en torno al 1 por 100 en la expansión de la segunda mitad de la década de los ochenta y al 0,7 por 100 en la segunda de los noventa), los tipos de interés reales son prácticamente cero y ha desaparecido la restricción exterior que suponía la existencia de una moneda propia (efectos de los déficit por cuenta corriente sobre el

1. EL COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN 2005

1.1. El crecimiento del PIB

* Director del Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS.

¹ Todas las cifras de 2005 referentes a la contabilidad nacional, que se comentan en este artículo, son estimaciones de FUNCAS a partir de los datos provisionales de los tres primeros trimestres del año. Debido a esta provisionalidad y al hecho de que los datos del cuarto trimestre son previsiones, las cifras podrán diferir de las que finalmente publique el INE para el conjunto del año, aunque las diferencias no deberían ser importantes.



tipo de cambio y los tipos de interés). De hecho, por lo que respecta al primero de estos factores, si el diferencial de crecimiento con la zona del euro se referencia al PIB *per cápita*, queda reducido a 0,7 puntos en 2005, igual a la media del quinquenio 2000-04.

Cabe preguntarse, por tanto, por qué la fase ascendente del actual ciclo está resultando más suave que otras anteriores. Como hipótesis de partida, cabe mencionar, en primer lugar, el hecho de que el ciclo anterior no terminó, como era usual, en una recesión, por lo que la recuperación posterior ha partido de niveles de producción y de demanda más elevados y sin haberse corregido los desequilibrios que suelen generarse a lo largo de las fases expansivas. En segundo lugar, el contexto europeo, a donde se dirigen las tres cuartas partes de las exportaciones españolas, no ha sido favorable: los mercados (importaciones) de la UE han crecido en los últimos cuatro años a una tasa media anual del 4,5, frente al 9,8 por 100 en el resto del mundo. En tercer lugar, hay que señalar que, además de no ser favorable dicho contexto, las exportaciones españolas de estos años a la UE han crecido en términos reales unos 2,2 puntos porcentuales por debajo de los mercados de importación de la zona; también las exportaciones al resto del mundo han crecido 2,5 puntos por debajo de los mercados. Estamos, por tanto, ante pérdidas significativas de cuota de mercados exteriores, que se han intensificado en 2005, lo que cabría explicar fundamentalmente por una pérdida de competitividad generada por dos vías: el diferencial de inflación de precios y costes de la economía española frente a sus competidores y la creciente competencia de los países emergentes de Asia y del Este de Europa. En este sentido, si las exportaciones españolas hubieran crecido en los últimos años al ritmo de sus mercados exteriores, el crecimiento del PIB se acercaría ahora al 4,5 por 100. Desde otro punto de vista, la pérdida de competitividad está provocando un retraimiento relativo de los sectores de mayor productividad a favor de los de menor productividad, lo que se traduce en una moderación de la productividad media de la economía y por tanto del PIB, en relación a épocas anteriores y a lo que cabría esperar del fuerte aumento de los factores productivos, al menos del trabajo.

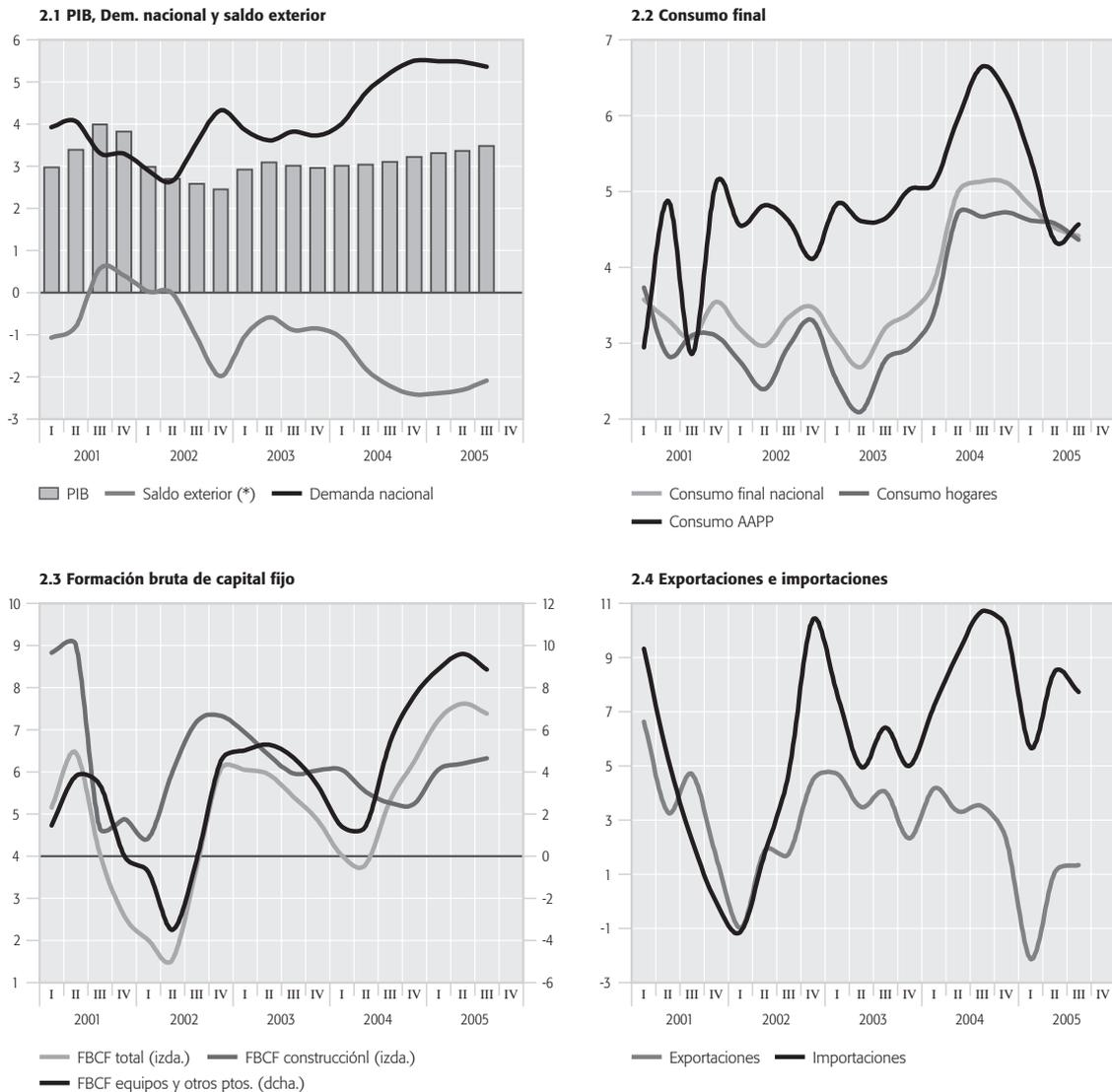
Los factores de impulso extraordinarios comentados anteriormente sí que están produciendo un dinamismo de la demanda nacional igual o superior al de otras fases cíclicas similares, lo que implica que es el sector exterior el que marca la diferencia. Como se ve en el gráfico 2.1,

la demanda nacional registró una fuerte aceleración a lo largo de 2004, hasta alcanzar tasas de crecimiento interanual superiores al 5 por 100, pero paralelamente el saldo exterior fue aumentando su contribución negativa hasta más de dos puntos porcentuales. En los tres primeros trimestres de 2005 se ha mantenido el elevado crecimiento de la demanda nacional, aunque ya no se acelera, y el saldo exterior ha ido mejorando marginalmente su contribución, dando como resultado una ligera aceleración del PIB hasta alcanzar el 3,5 por 100 en el tercer trimestre. Las previsiones para el cuarto trimestre apuntan a una moderación de la demanda nacional y de las importaciones y una estabilización de las exportaciones, lo que significaría que el saldo exterior ha vuelto a mejorar, aunque no lo suficientemente como para que el crecimiento del PIB haya continuado su tendencia alcista.

Gráfico 2

PIB Y COMPONENTES DE LA DEMANDA

Variación interanual en porcentaje



Fuente: INE.

* Contribución al crecimiento del PIB.

Entre los componentes de la demanda nacional (gráfico 2 y cuadro 1), el consumo ha ido perdiendo fuerza a lo largo del año, especialmente por la desaceleración del consumo público tras un fuerte crecimiento en 2004. También el consumo privado muestra signos moderados de desaceleración, si bien su crecimiento medio anual será similar al de 2004, un 4,4 por 100. Esta desaceleración está siendo, en todo caso, selectiva y afecta más a los bienes no duraderos, y a ciertos duraderos, que a los servicios, siendo destacable la caída de la tasa

Cuadro 1

PIB Y COMPONENTES

Variación interanual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	Media anual			Datos trimestrales, cve			
	2003	2004	2005 (p)	2004-IV	2005-I	2005-II	2005-III
PIB, precios constantes	3,0	3,1	3,4	3,2	3,3	3,4	3,5
Demanda (precios constantes):							
Gasto en consumo final	3,1	4,8	4,5	5,1	4,8	4,5	4,4
– Hogares e ISFLSH	2,6	4,4	4,4	4,8	4,6	4,6	4,4
– Administraciones públicas	4,8	6,0	4,9	6,3	5,4	4,3	4,6
Formación bruta de capital fijo	5,6	4,9	7,3	6,1	7,0	7,7	7,6
– Construcción	6,3	5,5	6,2	5,2	6,0	6,2	6,3
– Equipo y otros productos	4,6	4,0	8,8	7,6	8,9	9,6	8,9
Demanda Nacional	3,7	4,8	8,2	5,2	4,9	5,0	4,9
Exportaciones b. y s.	3,6	3,3	0,8	2,3	-2,1	1,1	1,3
Importaciones b. y s.	6,0	9,3	7,3	10,1	5,7	8,5	7,7
Saldo exterior (a)	-0,8	-1,8	-1,9	-2,2	-1,9	-1,9	-1,7
Oferta (precios constantes):							
VAB ramas agrarias y pesquera	-0,1	-1,1	-1,0	-2,3	-1,9	-1,3	0,7
VAB energía	1,3	2,0	4,3	1,8	4,2	4,0	4,5
VAB industria	0,9	0,3	0,7	0,3	0,3	0,1	0,8
VAB construcción	5,0	5,1	5,8	4,8	5,4	5,4	6,0
VAB servicios	2,9	3,6	3,8	4,1	3,9	3,8	3,8
– De mercado	2,6	3,6	3,9	4,1	3,8	4,0	4,0
– De no mercado	4,2	3,6	3,4	4,3	4,0	3,2	3,2
Rentas (precios corrientes):							
Remuneración asalariados	6,5	6,1	6,2	6,0	6,0	6,2	6,4
Excedente bruto explotación/Rentas mixtas	6,8	7,7	8,6	7,9	8,2	8,0	8,8
Impuestos netos s/producción e import.	11,2	11,4	12,5	12,3	13,5	14,0	12,0
Pro memoria:							
PIB precios corrientes:							
– Millardos euros	780,6	837,3	902,9	215,5	218,8	223,4	228,2
– Variación en porcentaje	7,1	7,3	7,8	7,5	7,7	7,8	8,0
Deflactor del PIB	4,0	4,1	4,3	4,1	4,2	4,3	4,4

Fuentes: INE (Contabilidad Nacional) y FUNCAS.

^a Contribución al crecimiento del PIB en puntos porcentuales.

^p Estimación de FUNCAS a partir de los datos conocidos de los tres primeros trimestres del año.

RECUADRO GRÁFICO

Nuevos datos sobre el ahorro de los hogares

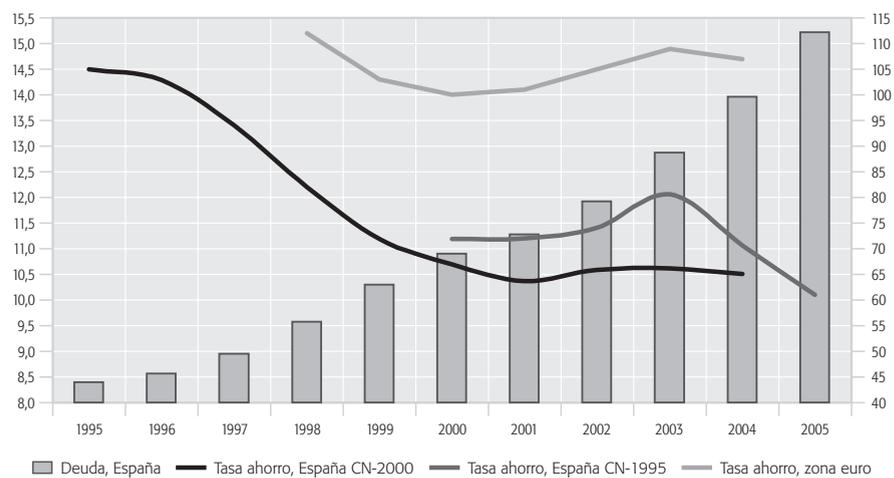
A finales de diciembre último, el INE publicó las cuentas de los sectores institucionales en la nueva base 2000 de la contabilidad nacional para el período 2000-2004, completando los datos que ya había publicado en mayo para el conjunto de la economía nacional. Entre estos datos se encuentran las cuentas de los hogares, cuya evolución reciente y previsiones para 2005 y 2006 se analizaron en el núm. 188, de septiembre-octubre, de *Cuadernos de Información Económica*, número que tradicionalmente se dedica al ahorro. La nueva base de la contabilidad nacional ha introducido modificaciones importantes respecto a las cifras publicadas anteriormente, tanto por la incorporación de nueva información como por cambios metodológicos, entre ellos, la nueva contabilización de los Servicios de Intermediación Financiera Medidos Indirectamente (SIFMI). Este cambio afecta fundamentalmente a los hogares, suponiendo un mayor monto de intereses recibidos (a los realmente cobrados por los hogares se añade la estimación de los imputados en concepto de SIFMI) y, en sentido contrario, menos intereses pagados porque en este caso se restan los correspondientes SIFMI de los préstamos, todo lo cual resulta en una elevación de la renta disponible bruta (RDB). En el cuadro 1, donde se presentan las cifras de 2004 en ambas bases contables, puede verse, en efecto, que la partida de rentas de la propiedad y de la empresa más que se duplica. Ahora bien, y por la misma cuantía, también aumenta el consumo final de los hogares por el importe de los SIFMI, con lo que su ahorro no se ve afectado por este cambio.

Sí que lo hace por otras modificaciones. La nueva base 2000 revisa al alza de forma notable las remuneraciones de los asalariados y el excedente de explotación/renta mixta, todo lo cual eleva el saldo de las rentas primarias en 2004 en 31 millardos de euros (un 5,4 por 100), cifra en la que aproximadamente aumenta también la renta disponible, dado que las modificaciones de las partidas de las cuentas de asignación secundaria de la renta prácticamente se compensan. El consumo también se revisa al alza, pero en menor medida, lo que resulta en un mayor ahorro. La tasa de ahorro, como porcentaje de la RDB, sube del 10,5 por 100 en la vieja base al 11,5 por 100 en la nueva. Esto no se traduce, sin embargo, en una mejora de la capacidad de financiación, pues la formación bruta de capital también se revisa al alza y en mayor cuantía que el ahorro, hasta el punto que dicha capacidad deviene, por segundo año consecutivo, en una cifra negativa (necesidad de financiación) equivalente al 0,8 por 100 del PIB. Por su parte, el Banco de España también revisó las

Gráfico 1

AHORRO Y DEUDA DE LOS HOGARES

Porcentaje de la Renta Disponible Bruta



Fuente: Banco Central Europeo, INE (Contabilidad Nacional) y FUNCAS (previsiones 2005 y enlace RDB).

Cuadro 1

RENTA, CONSUMO, AHORRO Y CAPACIDAD DE FINANCIACIÓN DE LOS HOGARES E ISFLSH

	Datos INE 2004 (millardos de euros)			Previsiones FUNCAS			
	CN-1995	CN-2000	Diferencia en porcentaje	2005		2006	
				Variac. anual en porcentaje	Millones euros	Variac. anual en porcentaje	Millones euros
1. Remuneración de los asalariados	393,8	401,7	2,0	6,2	426,5	6,1	452,7
2. Excedente bruto explotación/renta mixta	166,5	173,5	4,3	8,3	187,9	7,8	202,5
3. Rentas propiedad y empresa, netas ^a	13,9	29,7	114,1	13,2	33,7	8,5	36,5
3.1. Recibidas	34,0	39,2	15,3	14,0	44,7	16,8	52,2
3.2. Pagadas	20,1	9,5	-53,0	16,4	11,0	42,4	15,7
4. Saldo de rentas primarias (1 a 3)	574,2	605,0	5,4	7,1	648,0	6,7	691,7
5. Prestaciones sociales	108,4	108,1	-0,4	7,8	116,5	8,1	125,9
6. Otras transferencias ctes. netas ^b	5,4	8,7	62,0	6,0	9,3	6,0	9,8
7. Impuestos renta y patrimonio	55,8	60,2	7,9	10,2	66,3	9,8	72,8
8. Cotizaciones efectivas e imputadas	120,7	119,6	-1,0	6,8	127,7	6,5	135,9
9. Renta bruta disponible (4 + 5 + 6 - 7 - 8)	511,5	542,1	6,0	7,0	579,8	6,7	618,7
10. Variación part. reservas fondos pensiones	1,4	1,1	-26,2	20,0	1,3	7,0	1,4
11. Gasto en consumo final	459,2	483,2	5,2	8,2	522,7	7,1	559,9
12. Ahorro bruto (9 + 10 - 11)	53,8	59,9	11,5	-2,5	58,4	3,0	60,2
12.1. En porcentaje de la RDB (tasa ahorro)	10,5	11,1	-	-	10,1	-	9,7
12.2. En porcentaje del PIB	6,7	7,2	-	-	6,5	-	6,2
13. Transferencias de capital netas	9,4	8,7	-7,0	10,0	9,6	15,0	11,0
14. Recursos de capital (12 + 13)	63,1	68,6	8,7	-0,9	68,0	4,7	71,2
15. Formación bruta de capital ^c	62,2	75,0	20,6	12,5	84,4	10,0	92,8
16. = Capacidad de financiación (14 - 15)	0,9	-6,4	-	-	-16,4	-	-21,6
16.1. En porcentaje del PIB	0,1	-0,8	-	-	-1,8	-	-2,2
Pro memoria:							
17. PIB	798,7	837,3	4,8	7,8	902,9	970,0	
18. Ahorro financiero neto (Ctas. financieras)	-0,5	-5,2	-	-	-13,4	-	-18,6
18.1. En porcentaje del PIB	-0,1	-0,6	-	-	-1,5	-	-1,9

Fuentes: Para 2004, INE (CNE-1995 y CN-2000) para 2005-2006, previsiones FUNCAS.

^a Intereses, dividendos, rentas de la tierra y rentas de la propiedad atribuidas a los asegurados.

^b Transferencias corrientes netas e indemnizaciones por seguros no vida, menos primas por el mismo concepto.

^c Incluye la adquisición neta de activos no financieros no producidos (terrenos).

cuentas financieras, de forma que el saldo de operaciones financieras netas de 2004 (también llamado ahorro financiero, que conceptualmente equivale a la capacidad o necesidad de financiación de las cuentas no financieras) es ahora más negativo y asciende al 0,6 por 100 del PIB.

En el gráfico 1 puede observarse la evolución de la tasa de ahorro en los últimos años. Los nuevos datos, además de elevar dicha tasa, marcan una recuperación en 2002 y sobre todo en 2003, más acusada que en las estimaciones

anteriores, lo cual es más coherente con el comportamiento cíclico de esta variable (disminuye en los períodos de expansión consolidada y se recupera en las fases de recesión/desaceleración). En 2004, sin embargo, la tasa de ahorro vuelve a disminuir notablemente, un punto porcentual, debido al fuerte repunte del consumo de los hogares. Por su parte, la tasa de inversión en capital fijo (fundamentalmente vivienda), aunque frenó su elevado ritmo de avance de los dos años anteriores, siguió al alza, dando como resultado un aumento de la necesidad de financiación hasta la cifra señalada del 0,8 por 100 del PIB.

Para 2005 se estima una nueva caída de otro punto porcentual de la tasa de ahorro, hasta el 10,1 por 100 de la RDB. La causa será de nuevo el elevado crecimiento del consumo y no una desaceleración de la RDB, que podría crecer incluso algunas décimas más que en año anterior. Más aún que el consumo, continúa creciendo la inversión en vivienda, lo que da como resultado un fuerte aumento de la necesidad de financiación, hasta el 1,8 por 100 del PIB.

En sentido contrario a la tasa de ahorro, el endeudamiento de los hogares ha acelerado su tendencia creciente. A finales de 2004 se situó ya en una cifra equivalente a la RDB, frente a menos de la mitad en 1995, y se estima que haya alcanzado el 112 por 100 de la RDB a finales de 2005.

Comparando la situación financiera de los hogares españoles con sus homólogos europeos, podemos observar que la tasa de ahorro en la zona del euro es notablemente superior a la española (3,6 puntos porcentuales más en 2004), mientras que el nivel de endeudamiento es inferior (82 por 100 de la RDB al finalizar 2004).

de crecimiento medio anual de las matriculaciones de automóviles desde el 10,8 por 100 en 2004 al 1,4 por 100 en 2005, observándose tasas negativas en el último trimestre del año. Teniendo en cuenta la inflación, el crecimiento nominal del consumo de los hogares habrá superado en 2005 el 8 por 100. Dado que la renta disponible habrá crecido en torno a un punto porcentual por debajo de esta cifra, la tasa de ahorro (11,1 por 100 de la renta disponible bruta en 2004) habrá vuelto a caer por segundo año consecutivo, situándose por debajo del valor de 2001, punto mínimo del anterior ciclo.

Por su parte, el crecimiento de la inversión en capital fijo de los hogares (fundamentalmente vivienda) también mantiene su elevado dinamismo, superando en varios puntos porcentuales al del consumo. Como consecuencia, el deterioro del saldo de operaciones no financieras, que desde 2003 es negativo, es aún mayor que el del ahorro, estimándose un déficit para el conjunto de 2005 (necesidad de financiación) del orden del 1,8 por 100 del PIB, un punto más que en 2004. Estos déficits, más los recursos necesarios para financiar el aumento de los activos financieros, están originando una fuerte y prolongada expansión del endeudamiento de los hogares, que crece a un ritmo del 20 por 100 anual, y que a final de 2005 se habrá situado en una cifra superior al 110 por 100 de la renta disponible bruta, frente al 69 por 100 en 2000. Esta cifra coloca a los hogares españoles entre los más endeudados (la media de la zona del euro se situó en 2004 en el 82,3 por 100) y supone un riesgo de fuertes aumentos de las cargas financieras ante futuras subidas de los tipos de interés, teniendo en cuenta que la mayor parte de esta deuda lo es a tipos de interés variables. En el recuadro gráfico adjunto se ofrece un mayor detalle de la evolución del ahorro y de la capacidad o necesidad de financiación de los hogares a la luz de las nuevas y recientes cifras de la contabilidad nacional base 2000. Los factores que subyacen en el fuerte dinamismo del gasto de las familias son el aumento del empleo, la caída de la tasa de paro, el aumento del número de hogares, por la inmigración y las mayores posibilidades de emancipación de los jóvenes, los bajos tipos de interés (la media anual de los tipos de los préstamos hipotecarios se situó en el 3,4 por 100, tasa igual a la de la inflación del IPC) y el efecto riqueza tanto financiera como no financiera.

La tendencia al alza de la inversión en vivienda, unida a la recuperación de la inversión en infraestructuras del sector público tras la moderación de los dos años anteriores ocasionada por

el ciclo electoral, mantiene el gasto total en construcción en tasas elevadas y en aceleración. Mayor dinamismo observa aún la inversión fija de las empresas en equipo, *software* y otros productos, cuyo crecimiento real se estima cercano al 9 por 100. Aunque no hay datos completos para analizar la inversión por tipos de productos y por ramas productivas, puede decirse que buena parte de esta inversión está condicionada por la construcción (estructuras, maquinaria pesada para obras públicas, material ferroviario, etc.) y otra buena parte viene dada por la construcción de centrales eléctricas y extensión de redes de comunicaciones, lo que significa que el dinamismo de la inversión de las empresas industriales no es tan elevado como pudiera pensarse a partir de la cifra global. En todo caso, la inversión de éstas debe estar más bien dirigida a reponer y sustituir equipos obsoletos que a ampliar la capacidad, dado el estancamiento que muestra la producción industrial y las exportaciones. Los datos del segundo semestre del año muestran una cierta flexión a la baja de las tasas de crecimiento de la inversión en equipo.

Por lo que respecta a la demanda externa, las exportaciones registraron una notable caída en el primer trimestre del año (provocada fundamentalmente por las menores ventas de automóviles), que se recuperó tímidamente en el segundo. Esta recuperación no prosiguió, sin embargo, en el tercer trimestre y, a la vista de los datos de Aduanas de octubre y noviembre, tampoco en el cuarto. El componente de servicios turísticos mantuvo la tasa negativa del año anterior, pues si bien se produjo una recuperación importante de las entradas de turistas y viajeros, especialmente en la segunda mitad del año, la estancia y el gasto medios de éstos continuó disminuyendo. Un perfil similar de desaceleración muestran las importaciones, aunque manteniendo un diferencial de crecimiento muy notable con las exportaciones. En términos medios anuales, el crecimiento de las exportaciones se estima en una cifra inferior al 1 por 100 (3,3 por 100 en 2004) y el de las importaciones, en algo más del 7 por 100 (9,3 por 100 en 2004), de donde se deduce una contribución negativa del saldo exterior en términos reales al crecimiento del PIB de 1,9 puntos porcentuales, una décima más que en el año anterior.

1.2. Producción, empleo y paro

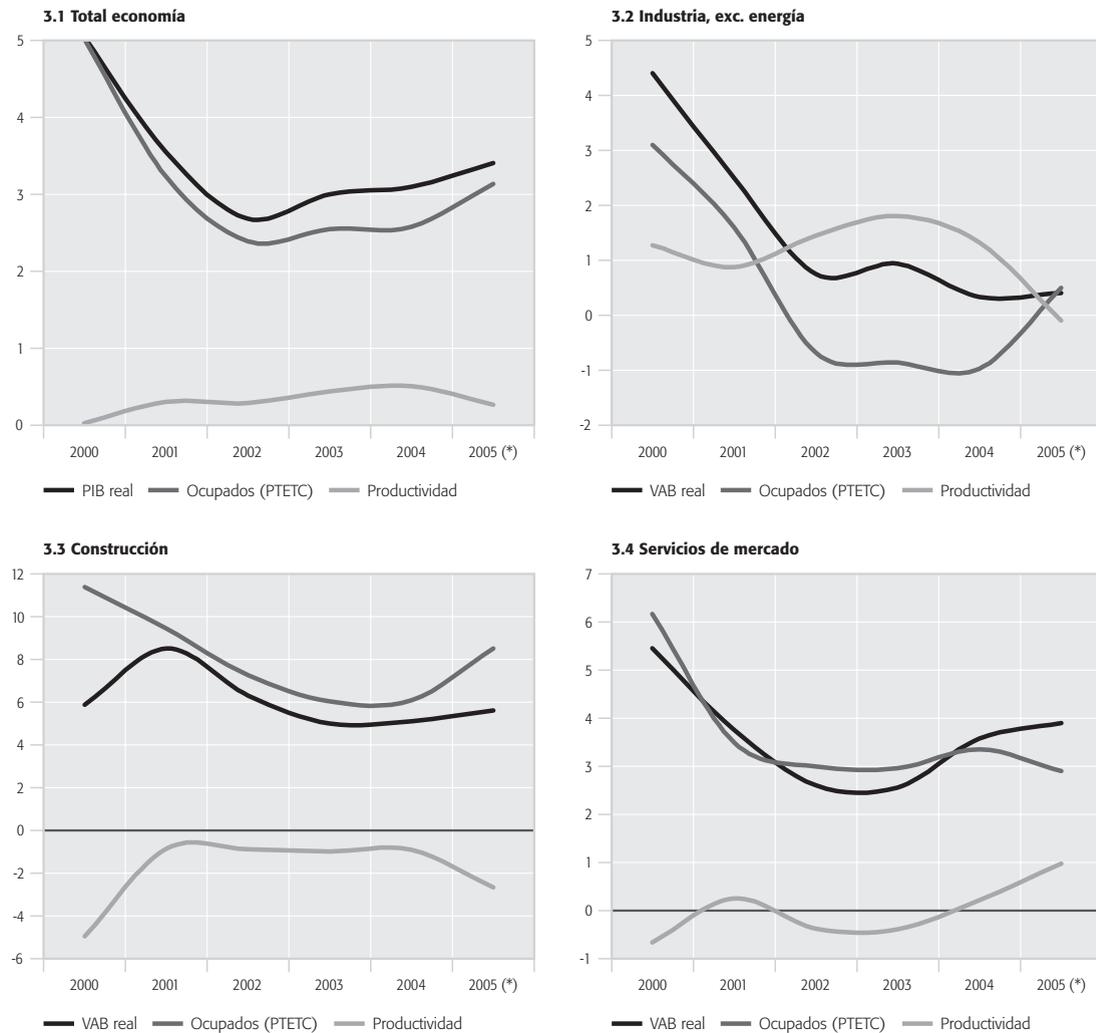
Desde el punto de vista de la oferta, el Valor Añadido Bruto (VAB) de las ramas industriales, excluida la energía, mantuvo en 2005 la misma tónica de cuasi-estancamiento de los años anteriores, con un crecimiento real del orden del 0,7 por 100 (gráfico 3.2 y cuadro 1), si bien, la contabilidad nacional marcó una tímida recuperación en el tercer trimestre, que parece haber continuado en el cuarto según el IPI. Los factores que explican esta evolución son la pérdida de cuota de mercados, tanto externos como internos, señalada anteriormente y derivada fundamentalmente de la pérdida de competitividad. Ante esta situación, las empresas reaccionaron con ajustes a la baja del empleo entre 2002 y 2004, dando lugar a una recuperación de la productividad del trabajo y consecuentemente a una moderación del coste laboral por unidad producida (CLU). Sin embargo, y de forma sorprendente, el empleo muestra una notable recuperación desde mediados de 2004, de manera que el avance de la productividad ha sido prácticamente nulo en 2005 y el aumento del CLU se ha disparado hasta tasas del orden del 3 por 100 anual, notablemente superiores a las de los países de la UEM. No obstante, el deflactor del VAB sectorial se ha situado medio punto por encima del CLU, lo que ha permitido una mejora importante del margen unitario de las empresas. De ser correctos estos datos, estaríamos ante una inconsistencia (aumento de la rentabilidad y del empleo, por un lado, y estancamiento de la productividad y pérdida de competitividad y de cuotas de mercado, por otro) que quizás pueda darse en el corto plazo, pero que es difícil mantener a largo, por lo que las perspectivas del sector no parecen favorables.

El VAB del sector de la construcción (gráfico 3.3 y cuadro 1), al igual que su demanda, mostró un crecimiento elevado y ligeramente acelerado durante 2005, alcanzando una tasa cercana al 6 por 100. El empleo mantuvo el mismo perfil, pero con una pendiente más pronunciada, lo que se tradujo en una intensificación de la caída de la productividad del trabajo, que viene produciéndose ininterrumpidamente desde 1997. Ello se explicaría por el fuerte dinamismo de la edificación y por la moderación de los costes laborales asociada a los

Gráfico 3

PIB/VAB, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD

Variación interanual en porcentaje



Fuente: INE, Contabilidad Nacional.

* Media de los tres primeros trimestres.

fenómenos del *outsourcing* y de la inmigración, si bien sigue pareciendo algo extraño que la productividad caiga de forma tan continuada.

También el sector de los servicios mostró una tendencia al alza en su ritmo de crecimiento, estimándose una tasa media anual del 3,8 por 100, cifra que se desglosa en un 3,9 por 100 para los servicios de mercado y un 3,4 por 100 para los de no mercado. Esta tendencia recoge el dinamismo del consumo y de los servicios a empresas. Al contrario que en los otros sectores, en los servicios de mercado se observa una ligera desaceleración en el crecimiento del empleo (gráfico 3.4), lo que permite una recuperación de la productividad hasta el entorno del 1 por 100 anual. Dado que en el resto de sectores, con la excepción del energético, el crecimiento de la productividad es nulo o negativo, esto significa que el escaso avance de la misma para el conjunto de la economía proviene del sector servicios, lo que

no deja de ser un tanto sorprendente, teniendo en cuenta que el factor de la moderación de los salarios y de la inmigración también afecta de forma acusada a los servicios.

Para el conjunto de la economía, el aumento del empleo en términos de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo, según estima la contabilidad nacional, puede cifrarse en 2005 en un 3,1 por 100, medio punto porcentual más que en 2004. La productividad aparente del factor trabajo habría avanzado, por tanto, un 0,3 por 100, dos décimas menos que en dicho año y lo mismo que la media del quinquenio anterior. En la zona del euro la productividad crece en torno al 1 por 100 y en EE.UU., al 2,5 por 100. Uno de los factores que explican este escaso avance de la productividad en España es la fuerte creación de empleo en sectores de poco valor añadido, sin bien este argumento encaja mal con el estancamiento de la misma en el sector industrial.

En términos de la Encuesta de Población Activa (EPA), con datos completos para todo el año, el crecimiento medio anual del número de ocupados alcanzó el 4,8 por 100 (cuadro 2 y gráfico 4), casi un punto porcentual más que en 2004². El perfil fue creciente hasta el tercer trimestre, pero flexionó ligeramente a la baja en el cuarto. La aceleración del empleo en 2005 se debió al trabajo a tiempo parcial, que creció un 25 frente a un 11 por 100 en 2004, mientras que el empleo a tiempo completo se desaceleró (2,9 frente a 3,3 por 100). Ello explica que el crecimiento del empleo estimado por la contabilidad nacional en términos de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo sea inferior al de los ocupados de la EPA. La tasa de trabajo a tiempo parcial se situó en el 12,4 por 100, frente al 10,3 por 100 en 2004 y 9,6 por 100 en 2003. Con ello, dicha tasa tiende a acercarse a la media de la UE-25, que en 2004 se situó en el 17,7 por 100. Desde el punto de vista de la duración de los contratos, la aceleración del empleo en 2005 se debió a los temporales (11,5 por 100 de aumento en 2005 frente a 6,4 por 100 en 2004), mientras que los fijos crecieron a una tasa similar, un 3,1 por 100. La tasa de temporalidad volvió a aumentar por segundo año consecutivo hasta el 33,3 por 100, alejándose de la media de la UE-25 (13,7 por 100 en 2004), lo que pone de manifiesto la necesidad de introducir reformas en la normativa que regula el mercado laboral, dado que constituye un consenso entre los economistas que esta elevada temporalidad es uno de los obstáculos principales para el avance de la productividad y, por tanto, de las rentas salariales. En cuanto a la nacionalidad de los ocupados, los extranjeros aumentaron un 23, frente a un 3 por 100 los españoles, lo que eleva la participación de los primeros hasta el 10,8 por 100 del total de ocupados, 1,6 puntos más que en 2004.

El aumento de la oferta de trabajo (población activa) fue similar en 2005 al año anterior, un 3,2 por 100. Frente a ello, la población en edad de trabajar (16-64 años) avanzó un 1,8 por 100, gracias fundamentalmente a la aportación de los inmigrantes, lo que se tradujo en un nuevo aumento de la tasa de actividad, que se situó para este grupo de edad cerca del 71 por 100, un punto más que en 2004 y a pocas décimas de la media de la UE. En 1995, la distancia con dicha zona era de más de ocho puntos, lo que da idea de uno de los cambios más importantes que se están produciendo en el sistema productivo español. Este rápido avance de la actividad se explica, de nuevo, por la inmigración (los datos para la población mayor de 16 años indican que la tasa de actividad de los extranjeros es unos 16 puntos más elevada que la de los españoles) y por la tendencia histórica de incorporación de la mujer al mercado laboral. Así, mientras que la tasa de actividad de los varones ha avanzado 2,7 puntos porcentuales en los cuatro últimos años, la de las mujeres lo ha hecho en 7,3 puntos.

² Todas las cifras de la EPA utilizadas en este artículo han sido corregidas y enlazadas en términos homogéneos para salvar las rupturas provocadas por los cambios metodológicos introducidos a partir del primer trimestre de 2005. Ello se ha hecho utilizando la información proporcionada por la EPA testigo que se hizo en dicho trimestre, paralelamente a la encuesta normal, utilizando la metodología anterior. Por este motivo, las cifras que aquí se señalan pueden ser diferentes de las que se deducen de los datos sin corregir.

Cuadro 2

INDICADORES DEL MERCADO LABORAL

Tasas de variación interanual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	Media anual			Último trimestre del año			Pro memoria: Miles, 2005
	2003	2004	2005	2003- IV	2004- IV	2005- IV	
Contabilidad Nacional:							
Ocupados	2,6	2,6	3,5 ^a	2,7	2,9	3,5 ^a	18.894,0 ^a
– Asalariados	3,0	2,8	3,8 ^a	3,1	3,0	3,8 ^a	16.161,5 ^a
– No asalariados	-0,1	1,6	2,0 ^a	0,9	2,3	1,8 ^a	2.732,5 ^a
EPA:							
Población 16-64 años	1,8	1,8	1,8	1,7	1,8	1,8	29.307,8
Activos ^b	4,0	3,3	3,2	4,1	3,2	3,2	20.885,9
Ocupados	4,0	3,9	4,8	4,4	4,1	4,9	18.973,3
Parados ^b	4,0	-1,3	-10,1	1,8	-4,1	-11,1	1.912,6
Tasa de actividad 16-64 años ^{b, c}	69,2	70,3	71,3	69,8	70,7	71,7	–
– Varones ^b	81,9	82,2	82,9	82,1	82,3	83,0	–
– Mujeres ^b	56,4	58,2	59,5	57,3	58,9	60,1	–
Tasa de ocupación 16-64 años ^c	61,6	62,9	64,7	62,1	63,6	65,4	–
– Varones	75,1	75,7	77,0	75,3	76,1	77,5	–
– Mujeres	47,9	49,9	52,2	48,8	50,8	53,1	–
Tasa de paro (porcentaje poblac. activa) ^b	11,0	10,5	9,2	10,9	10,2	8,7	–
– Varones ^b	8,2	8,0	7,0	8,3	7,6	6,6	–
– Mujeres ^b	15,2	14,2	12,2	14,8	13,8	11,6	–
– Menores de 25 años	22,7	22,0	19,7	23,0	21,4	18,6	–
Tasa de temporalidad ^d	30,9	31,6	33,3	31,2	32,1	33,8	5.169,0
Trabajo a tiempo parcial (porcentaje s/total)	9,6	10,3	12,4	9,9	10,3	12,0	2.346,9
Afiliados a la Seguridad Social:							
Total	3,0	2,8	4,4 ^e	2,9	3,1	5,6 ^e	17.835,4
– Asalariados	3,2	2,7	4,8	2,9	3,1	6,3	14.612,8
– No asalariados	2,3	3,2	2,6	2,8	3,2	2,4	3.222,6
INEM:							
Parados registrados	2,3	0,8	-2,1	1,8	-1,7	-0,9	2.069,9
Cobertura prestaciones por desempleo, porcentaje ^f	71,9	74,5	78,2	71,7	75,5	80,5	–
Contratos registrados	3,4	11,5	5,0	8,1	4,0	9,5	17.165,0
– Duración indefinida (porcentaje s/total)	8,7	8,7	9,0	8,3	8,3	8,8	1.542,8

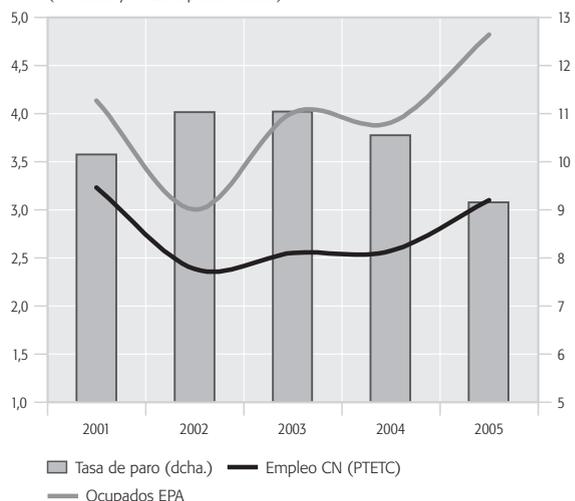
Fuentes: M. de Trabajo y SS, INE (Contabilidad Nacional y EPA) y FUNCAS.

^a Previsiones de FUNCAS a partir de los datos de los tres primeros trimestres de 2005.^b Los datos anteriores a 2005 están corregidos por FUNCAS, utilizando la EPA testigo, para salvar los cambios metodológicos introducidos en la EPA de 2005-I T.^c Porcentaje de activos totales (ocupados totales) sobre la población de 16 a 64 años.^d Porcentaje de asalariados con contrato temporal sobre el total de asalariados.^e Excluyendo los afiliados acogidos al proceso de regularización de extranjeros, el crecimiento medio de 2005 sería del 2,9 por 100 y el de 2005-IV, del 2,8 por 100.^f Parados beneficiarios de prestaciones por desempleo total (incluidos los expedientes en trámite) como porcentaje del paro registrado. Los datos de 2005 son la media de enero-septiembre y los de 2005-IV se refieren a 2005-III.

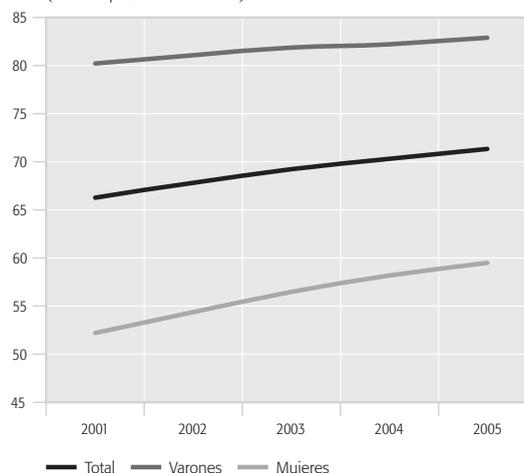
Gráfico 4

INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO

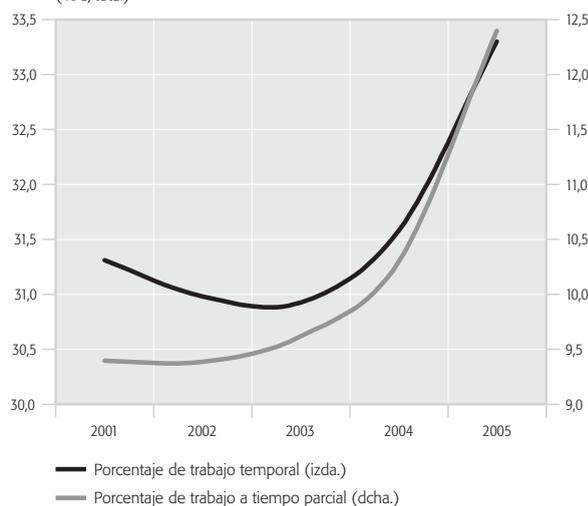
4.1 Empleo y paro
(% variac. y % de la poblac. activa)



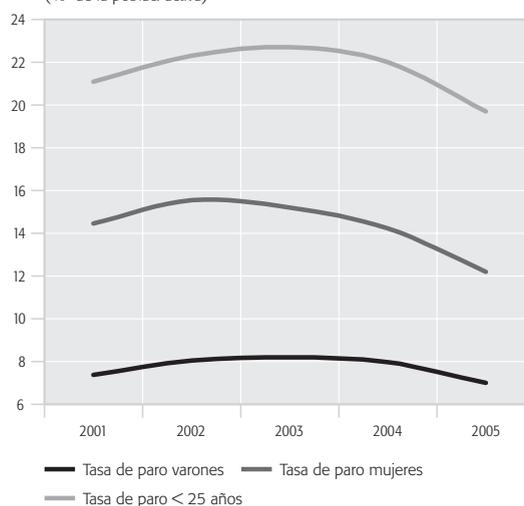
4.2 Tasa de actividad
(% de la poblac. 16-64 años)



4.3 Trabajo temporal y parcial
(% s/total)



4.4 Paro por sexo y edad
(% de la poblac. activa)



Fuente: INE, Contabilidad Nacional Trimestral.

Como consecuencia del mayor ritmo de crecimiento de los ocupados respecto a los activos, los parados se redujeron notablemente, un 10,1 por 100, hasta una cifra de 1.990.800 personas. La tasa de paro media anual bajó del 10,5 por 100 en 2004 al 9,2 por 100 en 2005. Dicha tasa se redujo dos puntos entre las mujeres y uno entre los varones, aunque la de las mujeres todavía supera a la de éstos en más de cinco puntos (12,2 frente a 7 por 100). En general, se observa una notable disminución de las disparidades, aún elevadas, en la distribución del paro: bajó notablemente más que la media entre los menores de 25 años y entre los analfabetos y en aquellas regiones con tasas más elevadas (Extremadura y Andalucía). Otro dato que pone de manifiesto el dinamismo del mercado laboral es que se redujo de forma muy significativa el tiempo de búsqueda de empleo, al bajar el porcentaje de parados con más de seis meses en dicha situación del 53,6 por 100 en 2004 al 42,3 por 100 en 2005. Por último, cabe señalar

un dato importante para valorar el impacto de la inmigración sobre la situación profesional de los nacionales: la tasa de paro bajó mucho más entre éstos últimos (del 10,4 por 100 en 2004 al 8,9 por 100 en 2005) que entre los extranjeros (del 11,7 al 11,4 por 100).

Añadiendo al crecimiento real del PIB (3,4 por 100) el de los precios (4,3 por 100), el aumento del PIB nominal en 2005 puede estimarse en un 7,8 por 100, medio punto más que en 2004. Como se ha señalado, la tasa real superó a la de dicho año en tres décimas y el deflactor, en dos. La distribución de este PIB entre los dos grandes grupos de factores productivos y los impuestos sobre la producción volvió a favorecer al excedente bruto (incluyendo aquí las rentas mixtas) y a los impuestos, en detrimento de las rentas salariales. En efecto, el excedente aumentó en torno al 8,6 por 100, los impuestos netos de subvenciones, un 12,5 por 100 y las remuneraciones de los asalariados, un 6,2 por 100. Calculando estos aumentos a tasa de salarización constante, para anular el sesgo que se produce por el hecho de que muchos trabajos de autónomos se convierten en asalariados, el reparto de la renta aún favorece más al excedente, que crece un 8,9 frente a un 5,9 por 100 las remuneraciones. Es éste un proceso largo y continuado en la economía española, que ha hecho descender la participación de las rentas salariales en el PIB (a tasa de salarización constante) desde el 51 por 100 en 1995 al 46,5 por 100 en 2005, repartiéndose estos 4,5 puntos porcentuales en ganancias casi a partes iguales del excedente y de los impuestos.

Teniendo en cuenta que las rentas de los factores son, a su vez, los costes de producción de los bienes y servicios, los aumentos de los mismos, al expresarlos por unidad producida, son los que determinan y explican el aumento de los precios. En este sentido, para 2005 se estiman aumentos por unidad producida del 2,4 por 100 del coste laboral, del 5,3 por 100 del excedente unitario y del 8,8 por 100 de los impuestos unitarios, dando la media ponderada de los tres el aumento señalado del deflactor del PIB del 4,3 por 100 (cuadro 3). Como se deduce de estas cifras, son el excedente y los impuestos los que más contribuyen en términos relativos a la inflación del PIB, como viene sucediendo desde 1995 (gráfico 5). Desde entonces, el aumento medio anual del CLU ha sido del 2,6 por 100, el del excedente unitario, del 4 por 100 y el de los impuestos unitarios, del 6,2 por 100. Si estos dos últimos hubieran crecido igual que los salarios, el aumento medio anual del deflactor del PIB hubiera sido del 2,6 por 100 en vez del 3,5 por 100. Claro que, bajo dicha hipótesis, la capacidad de inversión y de generar empleo de las empresas también hubiera sido diferente, y la economía española sería hoy algo distinto de lo que estamos analizando.

En todo caso, hasta 2005 el crecimiento de las remuneraciones de los asalariados por debajo del deflactor del PIB no había provocado una pérdida de poder adquisitivo en relación a los precios de consumo, ya que éstos crecieron también por debajo del deflactor del PIB y ligeramente por debajo de las remuneraciones *per cápita*. En 2005, sin embargo, el Índice de Precios de Consumo (IPC) aumentó en media anual un 3,4 por 100 y las remuneraciones *per cápita*, en torno al 2,7 por 100, lo que en principio supondría una pérdida de poder adquisitivo de los asalariados. No obstante, hay que hacer dos matizaciones: la primera, que el crecimiento de los salarios medios se ve sesgado a la baja por un efecto composición derivado de que aumenta más el empleo en los sectores de salarios inferiores a la media; por otro lado, los aumentos contemplados por los convenios colectivos en 2005 fueron del 3,6 por 100, una vez que se añaden las revisiones de las cláusulas de salvaguardia de los convenios de 2004. Todo ello permite concluir que, a pesar de que las remuneraciones *per cápita* estimadas por la contabilidad nacional para 2005 quedan significativamente por debajo del aumento medio anual del IPC, los asalariados, individualmente considerados, no perdieron poder adquisitivo.

La evolución del IPC a lo largo de 2005 estuvo condicionada por el precio del petróleo. Éste se situaba al finalizar 2004 en torno a 40 dólares/barril y las previsiones apuntaban a una estabilización o incluso descenso del mismo, a la par que el euro tendía a apreciarse respecto al dólar, todo lo cual permitía prever un descenso de la inflación desde tasas del orden del 3,5

1.3. Rentas, costes y precios

Cuadro 3

RENTAS, COSTES Y PRECIOS

Variación interanual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	Media anual			Datos trimestrales			
	2003	2004	2005 ^p	2004- IV	2005- I	2005- II	2005- III
1. Rentas/costes salariales:							
1.1. Remuneración de los asalariados (RA)	6,5	6,1	6,2	6,0	6,0	6,2	6,4
— Trabajadores asalariados	3,0	2,8	3,4	2,9	3,3	3,6	3,8
— Remuneración por asalariado	3,4	3,2	2,7	3,0	2,7	2,5	2,5
1.2. RA a tasa de salarización constante	6,0	6,0	5,9	5,9	5,9	5,9	5,9
1.3. Coste laboral por unidad producida (CLU)	2,9	2,8	2,4	2,6	2,5	2,4	2,4
1.4. CLU real ^a	-1,0	-1,2	-1,8	-1,4	-1,7	-1,7	-1,9
2. Excedente/rentas mixtas:							
2.1. Excedente bruto/rentas mixtas (EBE/RM)	6,8	7,7	8,6	7,9	8,2	8,0	8,8
— Excedente bruto de explotación (EBE)	6,9	6,5	8,7	—	—	—	—
— Rentas mixtas (RM)	6,7	9,6	8,3	—	—	—	—
2.2. EBE/RM a tasa de salarización constante (EBE/RM TSC)	7,4	7,8	8,9	8,0	8,4	8,3	9,3
2.3. EBE/RM TSC por unidad producida (margen unitario)	4,2	4,6	5,3	4,6	4,9	4,8	5,6
2.4. Margen unitario real ^a	0,3	0,5	1,0	0,5	0,6	0,5	1,2
3. Impuestos:							
3.1. Impuestos s/producción e import. netos de subvenciones	11,2	11,4	12,5	12,3	13,5	14,0	12,0
3.2. Impuestos netos por unidad producida	8,0	8,0	8,8	8,7	9,9	10,3	8,2
4. Contribución al deflactor del PIB (puntos porcentuales):							
4.1. CLU	1,4	1,3	1,1	1,2	1,2	1,2	1,1
4.2. Margen unitario	1,8	1,9	2,2	2,0	2,1	2,0	2,4
4.3. Impuestos netos unitarios	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,1	0,9
4.4. Total = deflactor del PIB	4,0	4,1	4,3	4,1	4,2	4,3	4,4
5. Distribución funcional de la renta (porcentaje del PIB):							
5.1. Remuneración de los asalariados ^b	47,9	47,4	46,5	47,0	47,0	46,6	46,3
5.2. Excedente bruto de explotación/rentas mixtas ^b	42,0	42,2	42,6	42,3	42,4	42,4	42,7
5.3. Impuestos netos de subvenciones	10,1	10,5	10,9	10,8	10,6	11,0	11,0

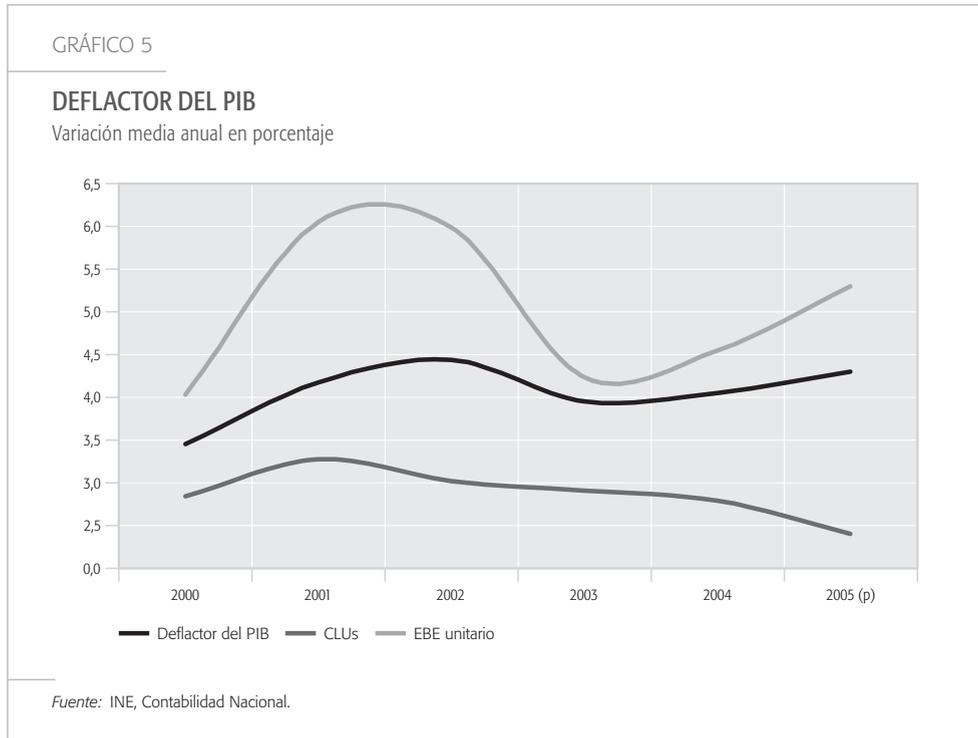
Fuentes: INE (Contabilidad Nacional) y FUNCAS.

^a Deflactado por el deflactor del PIB.

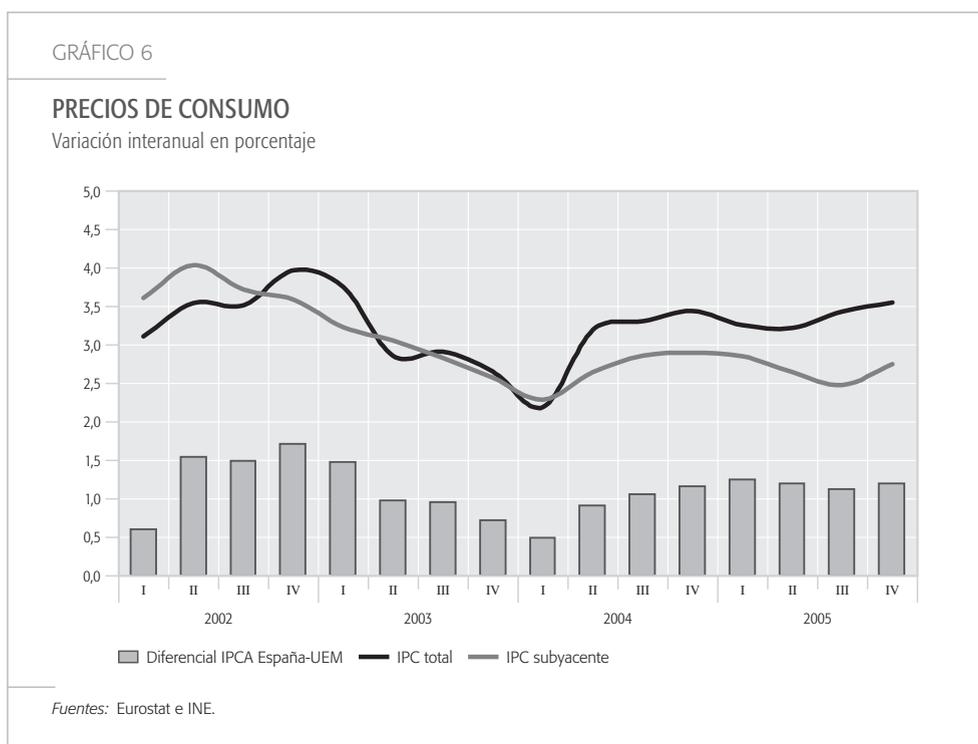
^b A tasa de salarización constante.

^p Previsiones de FUNCAS a partir de los datos conocidos de los tres primeros trimestres del año.

por 100 en el último trimestre de 2004 hasta un 2,5 por 100 hacia la mitad de 2005. Sin embargo, la cotización del petróleo se orientó al alza, superando los 60 dólares/barril durante el verano y acabando el año por encima de 55, al tiempo que el euro retrocedía frente al dólar. Ello impidió que se materializaran las previsiones comentadas, y la inflación se resistió a bajar durante el primer semestre y se orientó de nuevo al alza durante el segundo, acabando en un 3,7 por 100 en diciembre (gráfico 6). La inflación subyacente, en cambio, mantuvo una tendencia descendente hasta tasas del orden del 2,5 por 100 en los meses centrales del año, si bien acabó flexionando al alza en el último trimestre acusando los efectos indirectos de la su-



bida de los precios de la energía y terminando en un 2,9 por 100 en diciembre (cuadro 4). No obstante, teniendo en cuenta que la aceleración de la inflación subyacente se debió también en parte al alza de los precios de los aceites, puede decirse que los efectos indirectos, o de segunda ronda, de la elevación del precio de la energía están siendo ahora más moderados de lo que se observó en episodios similares anteriores, lo que puede explicarse por la moderación de los precios de los bienes terminados importados, por la creciente competencia de éstos y



Cuadro 4

OTROS INDICADORES DE PRECIOS Y SALARIOS

Variación interanual en porcentaje

	Media anual			Último mes/trimestre del año ^a		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Precios del consumo (IPC):						
1. Total	3,0	3,0	3,4	2,6	3,2	3,7
2. Productos energéticos	1,4	4,8	9,6	-0,1	7,6	9,9
3. Alimentos sin elaborar	6,0	4,6	3,3	6,4	1,8	5,2
4. Inflación subyacente (1-2-3)	2,9	2,7	2,7	2,5	2,9	2,9
4.1. Alimentos elaborados	3,0	3,6	3,4	2,7	4,1	3,8
4.2. Ptos. industriales no energét.	2,0	0,9	0,9	1,2	1,2	1,1
4.3. Servicios	3,7	3,7	3,8	3,6	3,8	3,9
de ellos, turismo y hostelería	4,2	3,8	4,0	3,6	4,2	4,3
Comunicaciones	-2,6	-1,0	-1,6	-0,2	-0,7	-1,7
5. Diferencial IPC con UEM	1,0	1,0	1,2	0,7	0,9	1,5
Precios industriales (IPRI):						
6. Total	1,4	3,4	4,9	1,1	5,0	5,2
7. Total excluida la energía	1,4	3,0	3,0	1,5	3,9	3,0
Precios del comercio exterior (IVUs):						
8. Exportaciones	-1,5	1,0	4,5 ^b	0,2	3,3	4,3 ^b
9. Importaciones	-1,4	2,5	4,8 ^b	-0,2	5,1	4,5 ^b
10. Precios vivienda libre ^c	17,5	17,4	13,9	17,6	17,5	12,8
Salarios:						
11. Convenios colectivos ^d	4,3	3,2	3,6	4,3	3,2	3,6
12. Coste salarial total (ETCL)	4,2	3,0	2,9 ^e	3,7	2,7	2,4 ^e

Fuentes: Eurostat, M. de Economía, M. de la Vivienda, M. de Trabajo y AASS e INE.

^a Datos de diciembre para los epígrafes 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 11; datos del último trimestre para el resto.

^b Enero-noviembre para 2005 y octubre-noviembre para el último trimestre de 2005.

^c Nueva serie desde 2005-I T, no comparable con la anterior.

^d Incorporan el impacto de las cláusulas de salvaguarda negociadas el año anterior.

^e Enero-septiembre para 2005 y tercer trimestre para el último trimestre de 2005.

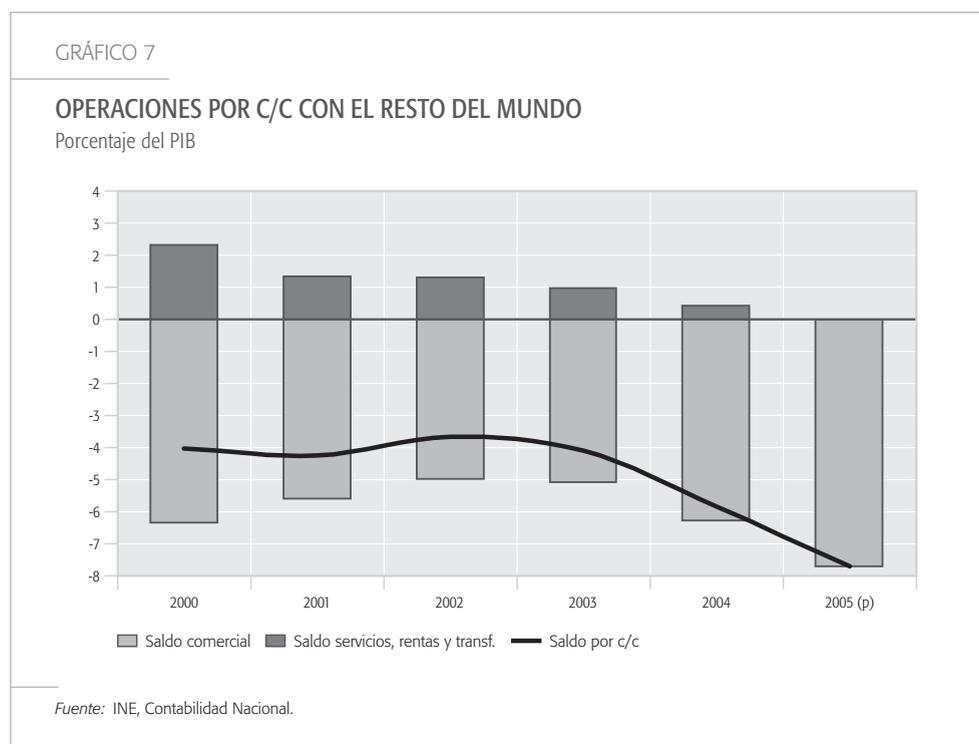
por la buena situación de los beneficios, que permite que las empresas puedan asumir parte del aumento de sus costes sin repercutirlos a los precios finales.

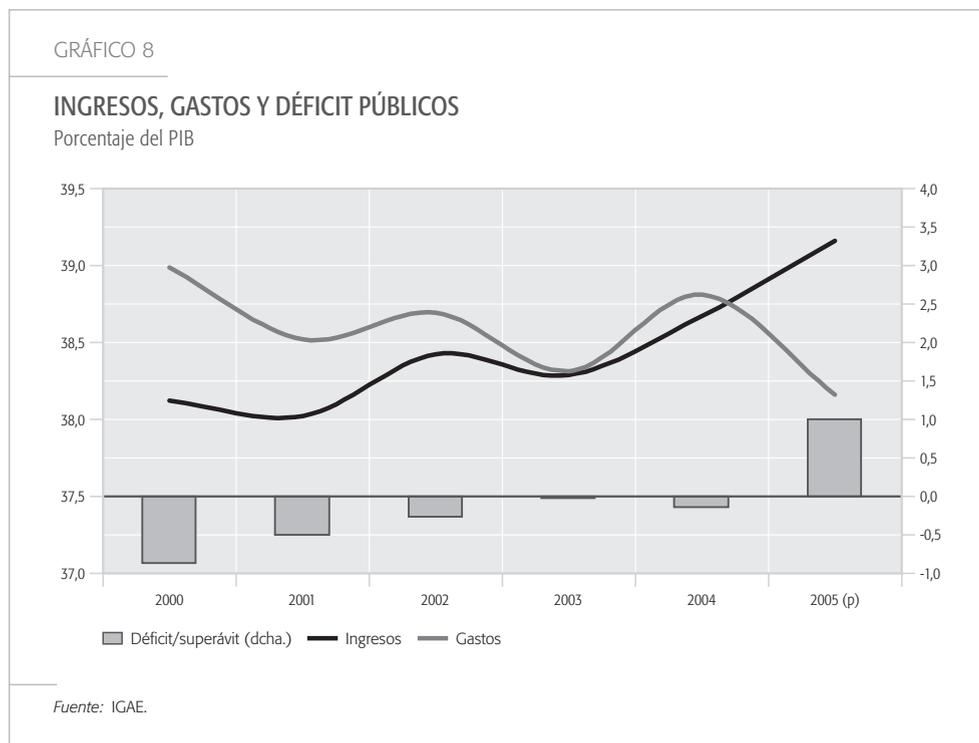
Dado que la repercusión del encarecimiento del petróleo en la inflación total del IPC es superior en España que en la zona del euro, debido a la menor fiscalidad sobre los productos derivados del petróleo, la subida de los precios de estos se ha traducido en un aumento del diferencial de inflación con dicha zona, que en media de 2005 ascendió a 1,2 puntos porcentuales y al finalizar el año a 1,5 puntos. Un diferencial similar al del IPC se observa al utilizar los CLU relativos y superior (en torno a 2,5 puntos) con el deflactor del PIB. En los seis años transcurridos desde que se inició la UEM, el IPC ha aumentado unos nueve puntos porcentuales más en España que en el resto de la zona y cifras similares se obtienen para otros indicadores de inflación, todo lo cual significa que la economía española sigue perdiendo competitividad-precios frente a los competidores exteriores, tanto en los mercados externos como internos.

El dinamismo de la demanda nacional española, la debilidad de las economías europeas y la pérdida de competitividad señalada se tradujeron en un fuerte crecimiento del déficit de los intercambios de bienes y servicios con el exterior durante 2005, que, en términos de la cuenta del resto del mundo de la contabilidad nacional, habrá alcanzado una cifra equivalente al 5,6 por 100 del PIB, 1,8 puntos más que en 2004 y 3,4 puntos más que en 2003. El deterioro fundamental correspondió al déficit comercial (7,7 por 100 del PIB, 1,4 puntos más que en 2004), si bien también empeoró el saldo de los servicios, sobre todo por la disminución del superávit turístico. Paralelamente se produjeron aumentos de los pagos al exterior en concepto de rentas del capital, ocasionados por el aumento de la deuda externa (del 107,9 por 100 del PIB en el cuarto trimestre de 2004 pasó al 119,2 por 100 en el tercero de 2005), así como de transferencias corrientes, cuyo saldo positivo hasta 2002 se ha trastocado en negativo debido a las remesas de los inmigrantes. Todo ello se tradujo en un fuerte aumento del déficit por cuenta corriente, hasta alcanzar un 7,7 por 100 del PIB (gráfico 7). Casi un punto porcentual de este déficit se financió mediante las transferencias de capital procedentes de los fondos estructurales de la UE, con lo que la necesidad de financiación frente al resto del mundo se situó en un 6,8 por 100 del PIB (medio punto menos en términos de la balanza de pagos que estima el Banco de España). Dicha cifra constituye un máximo histórico y puede mantenerse sin afectar a los flujos de financiación de la economía y a los precios de la misma gracias a la integración en la UEM. Ésta se configura, así, como la base, o el nuevo escenario monetario-financiero, que está permitiendo mantener el dinamismo de la demanda nacional española y, por tanto, el ritmo del crecimiento del PIB en los últimos años, aunque ello sea a costa de poner en peligro la viabilidad a largo plazo de los sectores productores de bienes y servicios comerciables internacionalmente.

1.4. Los desequilibrios financieros

Desglosando la necesidad de financiación por sectores institucionales, observamos que el sector público obtuvo un superávit (capacidad de financiación) del 1 por 100 del PIB (gráfico 8) y, por consiguiente, el sector privado registró un déficit (necesidad de financiación) del 7,8 por 100 del PIB. A su vez, éste último puede desglosarse, de forma aproximada, en sendos déficit del 1,8 por 100 para los hogares y 6,5 por 100 para las sociedades no financieras y en un superávit del 0,5 por 100 para las instituciones financieras. Por lo que res-





pecta a los hogares, éste será el tercer año consecutivo en el que registren déficit, que viene originado por la disminución de su tasa de ahorro y sobre todo por el fuerte crecimiento de su inversión en vivienda. Este déficit, al que hay que añadir las necesidades financieras derivadas de la adquisición neta de activos financieros, está ocasionando un rápido aumento del endeudamiento familiar, que crece a tasas del 20 por 100 anual y que, a partir de los datos conocidos hasta el tercer trimestre, puede estimarse en una cifra del orden del 112 por 100 de la renta disponible bruta (72 por 100 del PIB).

En cuanto al sector público, el superávit señalado será el primero que se obtenga en más de 30 años, si bien, ya se hubiera obtenido en 2004 si se excluye la operación de asunción de deuda de RENFE por parte del Estado, que fue contabilizada como transferencia de capital. Este superávit se alcanzó en un contexto de fuerte dinamismo de los ingresos y gastos. Según estimaciones propias, los ingresos de carácter tributario (incluidas cotizaciones sociales) aumentaron un 9,9 por 100, es decir, 2,1 puntos por encima del PIB nominal, lo que llevó aparejado un aumento de la presión fiscal de siete décimas respecto al año anterior, hasta el 35,4 por 100 del PIB. En cambio, los ingresos no tributarios disminuyeron, debido sobre todo a los menores beneficios del Banco de España. Los mayores crecimientos correspondieron a los impuestos directos (cerca del 14 por 100), tanto por el dinamismo del IRPF como sobre todo del Impuesto de Sociedades, aunque también la recaudación por impuestos indirectos aumentó notablemente, cerca del 10 por 100. La recaudación por impuestos se ve beneficiada por el patrón de crecimiento de la economía española, desequilibrado a favor del gasto interno, y por la elevada tasa de inflación. También los gastos corrientes aumentaron por encima del PIB (9,2 por 100), aunque los gastos totales, al incluir las transferencias de capital, que disminuyeron al no repetirse la operación extraordinaria de capital señalada, moderaron su crecimiento al 6 por 100, situándose en el 38,2 por 100 del PIB, una décima menos que en el año anterior si se excluye dicha operación. Entre los grandes capítulos de gasto, el consumo público aumentó un 8,5 por 100 y las prestaciones sociales cerca del 8 por 100. En cambio, los intereses de la deuda volvieron a caer, en torno a un 4,5 por 100. Ajustando los ingresos y gastos públicos cíclicamente, se obtiene un superávit "estructural" del 0,8 por 100 del PIB, que se eleva al 2,6 por 100 al excluir los pagos por intereses. Esta última cifra, que constituye el saldo estructural primario, es si-

milar a la obtenida el año anterior (excluida la operación citada), por lo que puede concluirse que la política fiscal discrecional tuvo un tono aproximadamente neutro durante 2005, continuando en la misma senda de los años anteriores, y que los estabilizadores automáticos, más el capítulo de intereses, actuaron de forma ligeramente contractiva sobre la demanda agregada de la economía. Sin duda, esta política fiscal sería la adecuada si la política monetaria también fuese neutral, pero dado que no es éste el caso, sería deseable una mayor restricción fiscal con el fin de lograr una combinación de políticas macro más eficiente de cara a conseguir una mayor estabilidad financiera y de precios de la economía española.

Además de la consideración de las tendencias propias de una economía, todo ejercicio de predicción debe enmarcarse en un contexto económico internacional y considerar las condiciones monetarias y financieras que van a afectar a las decisiones de consumo e inversión de los agentes económicos. En el cuadro 5 se recogen las previsiones de otoño de los organismos internacionales para las principales áreas económicas mundiales. Para 2006 se prevé un crecimiento de la economía mundial del 4,3 por 100, igual al estimado para 2005, que supone uno de los ritmos más elevados de los últimos años. Por otra parte, lo que es más favorable para la economía española, este crecimiento se repartirá de forma algo más equilibrada entre los países desarrollados, esperándose una ligera desaceleración de la economía norteamericana y una aceleración de la zona del euro hasta tasas del orden del 2 por 100, medio punto más que en 2005.

Los últimos datos conocidos de ambas zonas apoyan estas predicciones. El PIB de EE.UU. sufrió un frenazo importante en el último trimestre de 2005 y, aunque ello pudo explicarse por el impacto de los huracanes de finales del verano y otros efectos pasajeros, todo indica que el encarecimiento del crédito y los elevados niveles de deuda de las familias americanas irán frenando el consumo y la inversión residencial. En sentido contrario, en Europa se observó una recuperación en el tercer trimestre, basada en la demanda externa, aunque la mejora continuada de los indicadores de confianza de las empresas y de los consumidores hace esperar que la misma sea apoyada por el despegue del consumo y la inversión. No obstante, la experiencia de los últimos años, en los que los procesos de recuperación no se consolidaron ante la falta de empuje del gasto interno, aconseja cierta prudencia.

Las economías de los países emergentes están registrando un dinamismo muy superior a las de los países desarrollados, especialmente las de Asia (con China e India a la cabeza), pero también las de los países del centro y este de Europa, de la Comunidad de Estados Independientes (ex-URSS) y de América Latina. Para 2006 no se prevén cambios importantes en estas tendencias.

Todo ello se está reflejando en un fuerte dinamismo del comercio internacional, cuyo crecimiento en 2006 superará al ya elevado de 2005. La contrapartida es un aumento significativo de los precios de la energía y otras materias primas, que está provocando repuntes de la inflación por encima de lo que los bancos centrales consideran estabilidad de precios a largo plazo. No obstante, descontando los precios de la energía, la inflación subyacente se mantiene contenida, ya que los aumentos de la productividad, las elevadas tasas de paro, los efectos de la globalización y la credibilidad en la actuación antiinflacionista de los bancos centrales mantienen controlados los precios de los bienes y servicios no energéticos y los salarios.

En este contexto internacional favorable, los riesgos siguen siendo los mismos que en los últimos años. Los precios del petróleo pueden volver a repuntar mucho más allá de lo esperado, pues a los factores económicos de fortaleza de la demanda y escasez de oferta se une un nuevo deterioro de la situación política en Oriente Medio. Por otra parte, persisten los fuertes desequilibrios de las balanzas de pagos por cuenta corriente, con un déficit en EE.UU. superior al 6 por 100 del PIB que absorbe más de las tres cuartas partes del ahorro excedente del resto del mundo. Las previsiones de recuperación de las economías

2. PREVISIONES PARA 2006

2.1. El contexto internacional y las condiciones monetarias

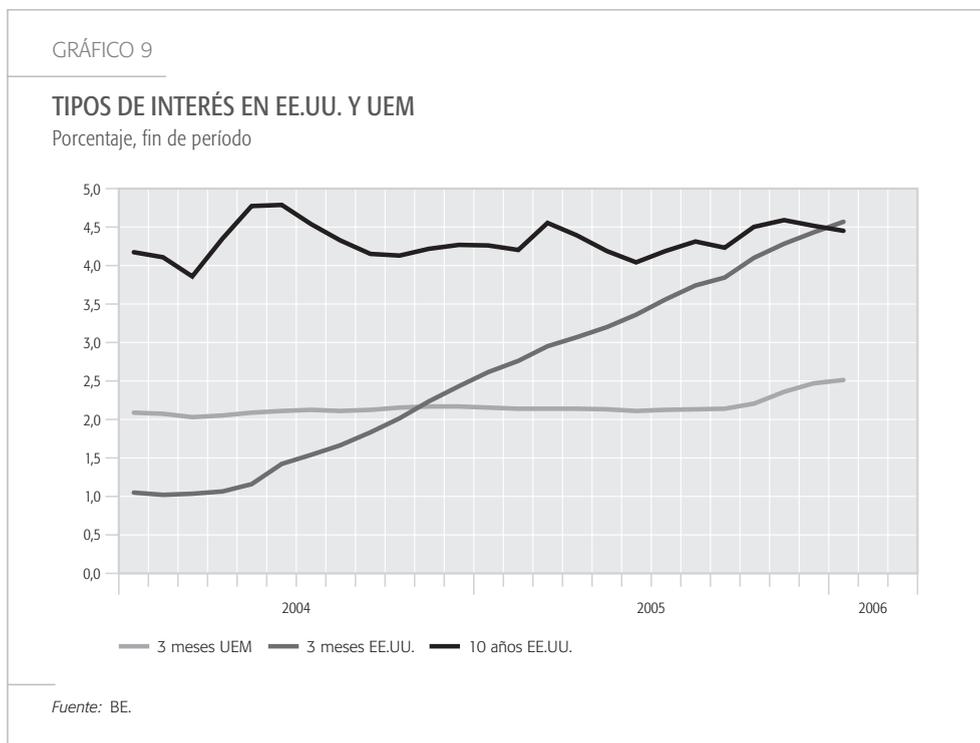
Cuadro 5

PREVISIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES PARA 2005-2006

Variación anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	2004 (FMI)	2005				2006			
		FMI	CE	OCDE	Consensus forecasts	FMI	CE	OCDE	Consensus forecasts
PIB:									
EE.UU.	4,2	3,5	3,5	3,6	3,6	3,3	3,2	3,5	3,4
UEM	2,0	1,2	1,3	1,4	1,4	1,8	1,9	2,1	1,9
Japón	2,7	2,0	2,5	2,4	2,5	2,3	2,2	2,0	2,2
España	3,1	3,2	3,4	3,4	3,4	3,0	3,2	3,2	3,1
Países avanzados	3,3	2,5	2,6	2,7	—	2,7	2,7	2,9	—
Europa Central y del Este	6,5	4,3	—	—	5,3	4,6	—	—	5,3
Com. Estados Independ.	8,4	6,0	6,8	—	—	5,7	6,9	—	—
China	9,5	9,0	9,3	9,3	—	8,2	8,7	9,4	—
India	7,3	7,1	6,8	—	—	6,3	6,8	—	—
América Latina	5,6	4,1	4,0	—	4,1	3,8	3,6	—	4,0
Mundo	5,1	4,3	4,3	—	—	4,3	4,3	—	—
Precios consumo:									
EE.UU.	2,7	3,1	3,3	3,4	3,4	2,8	2,9	2,8	2,8
UEM	2,1	2,1	2,3	2,2	2,2	1,8	2,2	2,1	2,0
Japón	0,0	-0,4	-0,2	-0,4	-0,2	-0,1	0,3	0,1	0,2
España	3,1	3,2	3,6	3,4	3,4	3,0	3,3	3,0	3,1
Tasa de paro (porcentaje pob. activa):									
EE.UU.	5,5	5,2	5,1	5,1	5,1	5,2	5,2	4,8	4,9
UEM	8,9	8,7	8,6	8,7	8,6	8,4	8,4	8,4	8,3
Japón	4,7	4,3	4,5	4,4	4,4	4,1	4,2	3,9	4,1
España	11,0	9,1	9,2	9,1	—	8,0	8,5	8,7	—
Déficit público (porcentaje PIB):									
EE.UU.	-4,0	-3,7	-3,9	-3,7	—	-3,9	-4,7	-4,2	—
UEM	-2,7	-3,0	-2,9	-2,9	—	-3,1	-2,8	-2,7	—
Japón	-7,2	-6,7	-6,5	-6,5	—	-6,2	-6,4	-6,0	—
España	-0,3	0,3	-0,6	0,3	—	0,3	-0,1	0,3	—
Déficit B. P. c/c (porcentaje PIB):									
EE.UU.	-5,7	-6,1	-6,2	-6,5	—	-6,1	-6,3	-6,7	—
UEM	0,5	0,2	0,1	-0,2	—	0,2	0,1	-0,2	—
Japón	3,7	3,3	3,5	3,4	—	3,0	3,2	3,9	—
España	-5,3	-6,2	-7,4	-7,7	—	-6,9	-8,3	-8,9	—
Comercio mundial bienes:									
Total mundial	10,9	7,0	6,9	7,3	—	7,6	7,4	9,1	—
UEM	6,2	4,1	4,0	—	—	5,3	5,2	—	—
Total excluida UEM	—	—	8,1	—	—	—	8,3	—	—
Precios en \$ (porcentaje var.):									
Petróleo crudo	30,7	43,6	45,3	—	—	13,9	11,6	—	—
Resto de mat. primas	18,5	8,6	7,4	—	—	-2,1	1,3	—	—

Fuentes: FMI (WEO, sept. 2005); CE (Previsiones económicas de otoño, nov. 2005; y Consensus Economics (nov. 2005).



europas y de Japón, de mayor dinamismo de la demanda interna en China y de moderación de la norteamericana pueden ayudar a estabilizar estos desequilibrios, pero no a reducirlos sustancialmente, de modo que el buen funcionamiento de los mercados financieros en su papel de reciclar los flujos de ahorro-inversión internacionales es fundamental para mantener la estabilidad de la economía mundial. En todo caso, sigue siendo necesaria y apremiante una mayor coordinación de las políticas económicas. Ello pasa por un mayor grado de restricción de las políticas macroeconómicas en EE.UU., por el relanzamiento de las economías europeas y japonesa y por unos tipos de cambio más realistas de las monedas asiáticas, especialmente del yuan chino y del yen japonés.

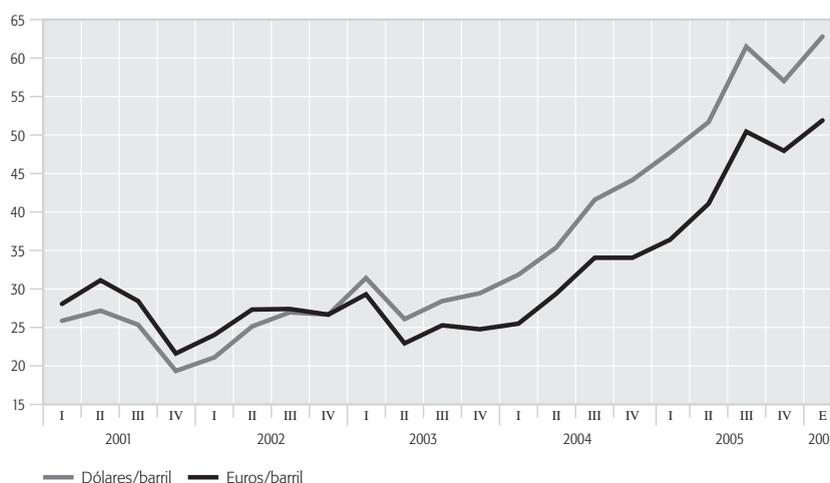
La política monetaria en los EE.UU. viene orientándose en la dirección adecuada en el último año y medio, en el que la Reserva Federal ha subido los tipos rectores desde el 1 al 4,5 por 100 (gráfico 9). Ulteriores subidas no están claras, pues los tipos a largo se sitúan a este nivel mismo y no se sabe si el banco central norteamericano estará dispuesto a dar el paso de invertir la curva de rendimientos por plazos, especialmente al haberse producido recientemente el cambio en la presidencia del Consejo de Gobernadores. En cambio, la política fiscal norteamericana mantiene un tono expansivo, desoyendo las recomendaciones de la mayoría de organismos y expertos. Por lo que respecta a Europa, el BCE también inició en diciembre último un nuevo ciclo alcista de sus tipos de interés, subiéndolos del 2 al 2,25 por 100, si bien no se espera que el proceso de subidas sea tan rápido e intenso como en EE.UU. Los mercados descuentan como mucho tipos del 3 por 100 a finales del año en curso.

Este contexto internacional y de condiciones monetarias y financieras no cambia mucho respecto del que ha disfrutado la economía española en los últimos años. Recientemente, sin embargo, se ha producido un nuevo e importante repunte de los precios del petróleo (gráfico 10), que ha deteriorado las perspectivas de inflación y el poder adquisitivo de los hogares y las empresas, en un contexto de bajo ahorro y elevado endeudamiento. Este *shock* negativo puede contrarrestarse parcialmente por una mejora de las exportaciones impulsada por la recuperación de la economía europea, aunque está por ver el alcance de la misma, dado el deterioro que ha sufrido la competitividad de la economía española en los últimos años.

GRÁFICO 10

PRECIO DEL PETRÓLEO TIPO BRENT

Dólares/euros por barril



Fuente: BE.

2.2. Previsiones para la economía española

A partir de las tendencias recientes de la economía española y del contexto internacional y monetario brevemente expuesto, se han realizado las previsiones para 2006 que se recogen en el cuadro 6. En principio, la recuperación de los mercados de la UE debería ayudar a superar el bache de las exportaciones durante 2005, mejorando la aportación del saldo exterior y ayudando a mantener la tendencia ascendente del PIB. Ahora bien, aunque las previsiones incluyen una notable reducción de la aportación negativa del saldo exterior, ello es más que compensado por la desaceleración de la demanda nacional. Por eso, el crecimiento medio anual del PIB se estima en un 3,1 por 100, tres décimas menos que en 2005, con un perfil ligeramente descendente a lo largo del año. El diferencial con el resto de la zona del euro tenderá a disminuir aunque manteniéndose en torno a un punto porcentual.

Como se ve en el gráfico 2.2 y ha sido comentado anteriormente, el consumo de los hogares da muestras de moderar su ritmo de crecimiento, especialmente en bienes duraderos. Lo mismo puede decirse de la demanda de viviendas, cuyos indicadores adelantados (los visados de los colegios de arquitectos y aparejadores) han mostrado una notable desaceleración en 2005. Es previsible que estas tendencias continúen en 2006. La subida de los tipos de interés, aunque moderada, junto a un endeudamiento creciente, hará aumentar de forma significativa las cargas financieras de los hogares, restándoles capacidad para mantener su ritmo de gasto actual. El mantenimiento de los ritmos actuales del consumo supondría intensificar la caída de la tasa de ahorro y el crecimiento del endeudamiento, y aunque todavía hay cierto margen para ello, los niveles a los que han llegado ambas variables llevan a pensar, más bien, en una moderación, lo que pasa por que el consumo acompase su crecimiento al de la renta disponible. No obstante, tampoco cabe esperar una desaceleración importante del mismo, pues los tipos de interés continuarán siendo bajos, el empleo seguirá aumentando a buen ritmo y se mantendrá el efecto riqueza. El crecimiento del consumo contemplado en las previsiones, del 3,5 por 100 real y del 7,1 por 100 nominal, supone una ligera disminución de la tasa de ahorro desde el 10,1 por 100 de la renta disponible de los hogares estimada para 2005 hasta el 9,7 por 100. El endeudamiento podría alcanzar el 120 por 100 de dicha renta.

Cuadro 6

PREVISIONES ECONÓMICAS DE FUNCAS PARA ESPAÑA, 2005-2006

Tasas de variación anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	Contabilidad nacional			Previsiones FUNCAS		Variación respecto a las previsiones anteriores ^a	
	2002	2003	2004	2005	2006	2005	2006
1. PIB y agregados, precios constantes:							
Consumo final hogares e ISFLSH	2,9	2,6	4,4	4,4	3,5	0,0	0,0
Consumo final administraciones públicas	4,5	4,8	6,0	4,9	4,8	0,0	0,0
Formación bruta de capital fijo	3,3	5,6	4,9	7,3	5,7	0,0	0,0
– Construcción	6,2	6,3	5,5	6,2	5,0	0,0	0,0
– Equipo y otros productos	0,0	4,6	4,0	8,8	6,8	0,0	0,0
Demanda nacional	3,3	3,7	4,8	5,2	4,3	0,0	0,0
Exportación bienes y servicios	1,8	3,6	3,3	0,8	2,9	0,0	0,0
Importación bienes y servicios	3,9	6,0	9,3	7,3	7,1	0,0	0,0
Saldo exterior (contrib. al crec. del PIB)	-0,7	-0,8	-1,8	-1,9	-1,5	0,0	0,0
PIB, pm	2,7	3,0	3,1	3,4	3,1	0,0	0,0
PIB precios corrientes:							
– Millardos de euros	729,0	780,6	837,3	902,9	970,0	–	–
– Porcentaje variación	7,2	7,1	7,3	7,8	7,4	-0,1	0,0
2. Inflación, empleo y paro:							
Deflactor del PIB	4,4	4,0	4,1	4,3	4,2	0,0	0,1
IPC (media anual)	3,5	3,0	3,0	3,4	3,4	0,0	0,2
Empleo total (Cont. Nac., p.t.e.t.c.)	2,4	2,5	2,6	3,1	2,7	0,0	0,0
Productividad por p.t.e.t.c.	0,3	0,5	0,5	0,3	0,4	0,0	0,0
Remuneración de los asalariados	6,3	6,5	6,1	6,2	6,1	0,0	0,0
Excedente bruto de explotación	8,3	6,8	7,7	9,2	8,6	-0,1	0,2
Remuneración por asalariado (p.t.e.t.c.)	3,3	3,4	3,3	2,7	3,1	0,0	0,0
Coste laboral por unidad producida (CLU)	3,0	2,9	2,8	2,4	2,7	0,0	0,0
Tasa de paro (EPA)	11,0	11,0	10,5	9,2	8,4	0,1	0,3
3. Equilibrios financieros (porcentaje del PIB):							
Tasa de ahorro nacional	22,9	23,4	22,4	22,1	22,0	0,0	0,0
– del cual, ahorro privado	19,0	19,4	18,3	17,3	17,1	-0,1	-0,1
Tasa de inversión nacional	26,6	27,5	28,3	29,8	30,8	0,0	0,0
– de la cual, inversión privada	23,1	23,9	24,8	26,4	27,4	0,0	0,0
Saldo cta. cte. frente al resto del mundo	-3,7	-4,1	-5,8	-7,7	-8,9	0,0	-0,1
Cap. (+) o nec. (-) de financiación de la nación	-2,6	-3,0	-4,8	-6,8	-8,0	0,0	-0,1
– Sector privado	-2,3	-3,0	-4,6	-7,8	-9,1	-0,1	-0,1
– Sector público (déficit AA.PP.)	-0,3	0,0	-0,2	1,0	1,1	0,0	0,0
Deuda pública bruta	52,7	49,1	46,6	43,0	39,8	0,0	0,0

Fuentes: 2002-04: INE, IGAE y BE. Previsiones 2005-06: FUNCAS.

^a Variación en puntos porcentuales entre las previsiones actuales y las publicadas en "Cuadernos" nº 189, noviembre-diciembre 2005.

Cuadro 7

OTRAS PREVISIONES PARA ESPAÑA 2005-2006

Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	2005					2006				
	Gobierno (dic. 2005)	CE (nov. 2005)	FMI (sep. 2005)	OCDE (dic. 2005)	Panel de previ- siones FUNCAS (ene. 2006)	Gobierno (dic. 2005)	CE (nov. 2005)	FMI (sep. 2005)	OCDE (dic. 2005)	Panel de previ- siones FUNCAS (ene. 2006)
PIB real	3,4	3,4	3,2	3,4	3,4	3,3	3,2	3,0	3,2	3,2
Consumo de los hogares	4,2	4,3	4,7	4,2	4,5	3,5	3,9	4,0	3,3	3,9
Consumo público	4,5	5,3	5,7	5,3	4,9	4,1	5,3	4,0	4,6	4,7
Formación Bruta de Capital Fijo	7,1	6,5	7,7	6,4	7,3	5,9	5,3	4,2	5,7	6,0
– FBCF construcción	5,9	7,0	–	–	6,1	4,5	4,7	–	–	5,0
– FBCF equipo y otros ptos.	8,9	6,2	–	–	8,9	7,8	6,6	–	–	7,3
Demanda Nacional	5,0	5,0	4,7	5,0	5,2	4,3	4,5	4,0	4,1	4,5
Exportaciones	1,1	1,1	–	1,2	0,8	2,6	1,7	–	5,1	2,7
Importaciones	7,0	6,8	–	6,3	7,4	5,8	6,4	–	8,1	6,9
Saldo exterior ^a	-1,8	-1,7	-1,7	-1,5	-1,9	-1,1	-1,5	-1,3	-1,2	-1,4
PIB nominal:										
– Millardos euros	900,3	–	–	–	–	960,4	–	–	–	–
– Porcentaje variación	7,5	7,8	7,4	7,1	–	6,7	7,1	6,6	6,4	–
Deflactor del PIB	3,9	4,3	4,1	3,6	–	3,2	3,8	3,5	3,1	–
IPC	3,4 ^b	3,6	3,2	3,4	3,4	2,8 ^b	3,3	3,0	3,0	3,3
Empleo	3,0 ^c	3,0 ^c	5,3 ^d	–	3,1	2,8 ^c	2,4 ^c	3,2 ^d	–	2,9
Tasa de paro (porcentaje pob. activa)	9,0	9,2	9,1	9,1	9,2	8,4	8,5	8,0	8,7	8,4
Déficit B. P. c/c (porcentaje del PIB)	-7,7	-7,4	-6,2	-7,7	-7,4	-8,6	-8,3	-6,9	-8,9	-7,9
Déficit público (porcentaje del PIB)	1,0	0,2	0,3	0,3	0,6	0,9	0,1	0,3	0,3	0,4
Deuda pública (porcentaje del PIB)	43,1	44,2	–	–	–	40,3	41,9	–	–	–

Fuentes: Gobierno (Programa de Estabilidad), CE, FMI y OCDE (previsiones de otoño 2005) y FUNCAS (Panel enero 2006)

- ^a Contribución al crecimiento del PIB en puntos porcentuales.
- ^b Deflactor del consumo privado.
- ^c En términos de Cont. Nacional.
- ^d En términos EPA.

La desaceleración de la demanda de viviendas deberá moderar el crecimiento de la construcción, aunque tampoco es previsible una brusca ralentización, pues se espera una evolución al alza de la edificación no residencial y la obra civil. El otro componente de la formación bruta de capital fijo, la inversión de las empresas en equipo y otros productos, también mostró una cierta moderación en la segunda mitad del pasado año, y cabe pensar que esta tendencia se mantenga durante 2006. El nivel de endeudamiento de las empresas es relativamente alto y sus resultados ordinarios se verán afectados por el aumento de los costes de la energía y otras materias primas, de los laborales (las cláusulas de salvaguardia añadirán casi un punto al aumento salarial pactado en los convenios colectivos) y de las cargas financieras, lo que unido a la desaceleración de la demanda, debería moderar el crecimiento de la inversión.

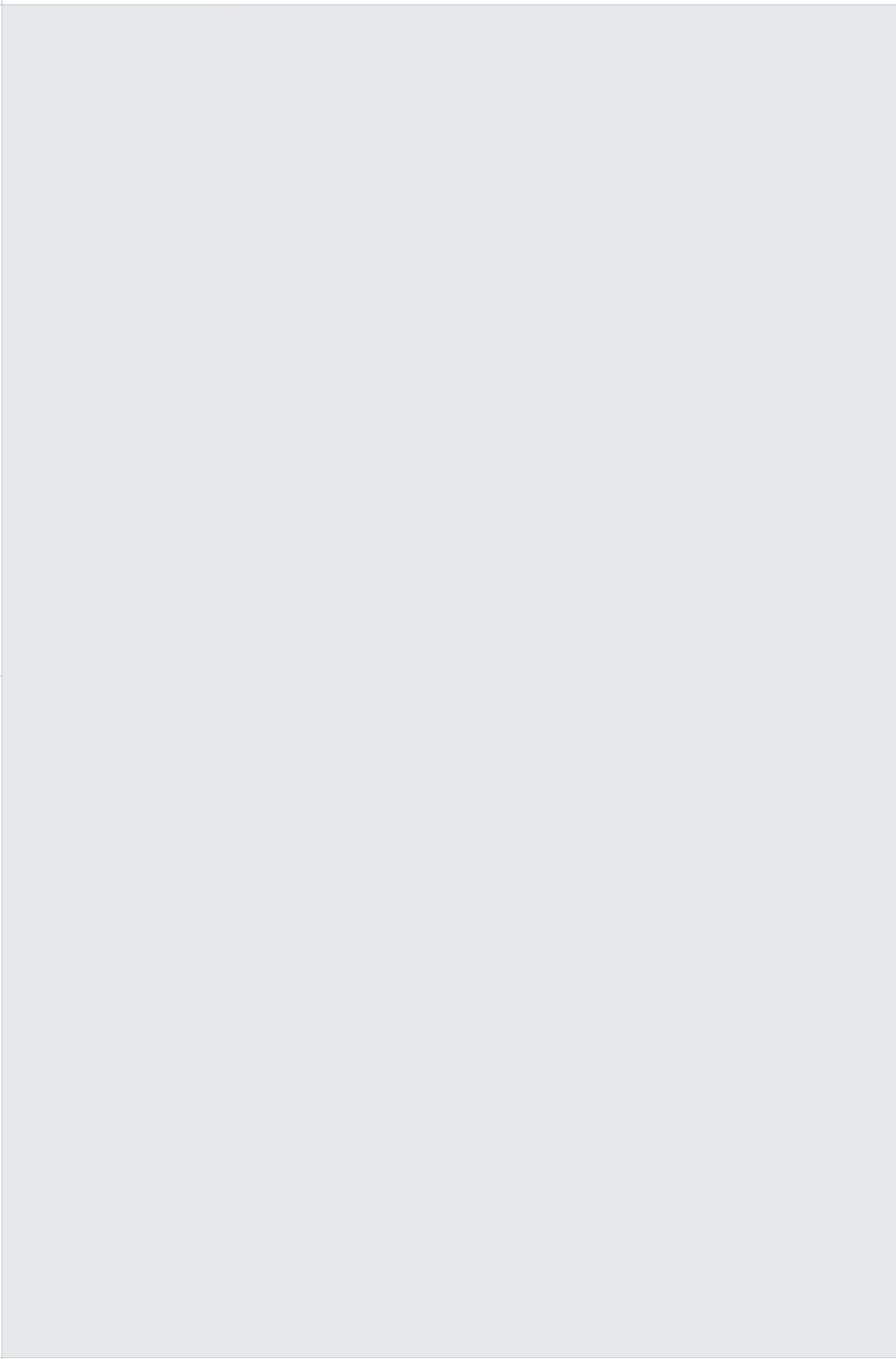
En conjunto, se prevé que la demanda interna española desacelere su crecimiento el próximo año hasta una tasa del orden del 4,3 por 100, casi un punto menos que en 2005. En cuanto al sector exterior, su contribución será algo menos negativa, pues la moderación de la demanda interna tenderá a disminuir el crecimiento de las importaciones, mientras que las exportaciones registrarán un crecimiento algo mayor al de 2005.

Las previsiones del IPC apuntan a que la inflación tocó techo en enero último, con una tasa anual del 4,2 por 100. A partir de febrero, y bajo las hipótesis de mantenimiento del precio del petróleo y del tipo de cambio euro/dólar en torno a los niveles actuales, esta tasa debería desacelerarse hasta cifras del orden del 3 por 100 en el último trimestre, lo que daría una media anual del 3,4 por 100, igual a la de 2005. La inflación subyacente, en cambio, mantendrá la suave tendencia alcista de los últimos meses, dando una media anual del 3,1 por 100, cuatro décimas más que en 2005. El crecimiento de los salarios pactados en los convenios colectivos, tras la renovación del Acuerdo Interconfederal, no debería diferir mucho del de 2005 (un 3 por 100), si bien a ello hay que añadir en torno a un punto porcentual por las revisiones contempladas en las cláusulas de salvaguardia de los convenios. Ello se traducirá en una moderada aceleración de los costes laborales por unidad producida. Para el deflactor del PIB no se esperan grandes cambios, manteniéndose, como en los últimos años, por encima del 4 por 100. Con ello, el crecimiento del PIB nominal alcanzaría un 7,4 por 100.

En paralelo a la desaceleración del PIB, se prevé un menor crecimiento del empleo que en 2005, si bien en cuantía suficiente para que la tasa de paro siga descendiendo. En el primer caso, se estima un aumento del 2,7 por 100, en términos de contabilidad nacional, lo que supone un avance de la productividad del trabajo del 0,4 por 100, similar a la de los últimos años. En cuanto a la tasa de paro, se prevé una cifra del 8,4 por 100 en media anual, ocho décimas menos que en 2005.

El déficit por cuenta corriente frente al exterior continuará aumentando, aunque a un ritmo inferior al de los dos últimos años, alcanzando una cifra cercana al 9 por 100 del PIB, que se verá reducida al 8 por 100 en términos de necesidad de financiación. Esta última cifra se desglosa en un superávit del 1,1 por 100 del PIB para el sector público y un déficit del 9,1 por 100 para el sector privado.

Por último, en el cuadro 7 se presentan otras previsiones recientes para la economía española del Gobierno, organismos internacionales y del Panel de Previsiones FUNCAS, que pueden servir de contrapunto a las aquí comentadas. El consenso espera un crecimiento del PIB del orden del 3,2 por 100, con una composición muy similar a la señalada en párrafos anteriores en cuanto a las aportaciones de la demanda nacional y del saldo exterior. Tampoco hay diferencias significativas en la tasa de paro esperada, aunque sí, especialmente por lo que respecta a las previsiones del Gobierno, en la inflación, tanto en el deflactor del PIB como en el del consumo privado.



ENCUESTA SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO

Con el fin de facilitar a nuestros lectores una información sobre el actual panorama del mercado de trabajo español y su problemática presente y futura, Cuadernos de Información Económica ha elaborado una breve encuesta dirigida a conocer la opinión de tres destacados expertos de este mercado. Las preguntas y las respuestas que cada uno de ellos ha tenido la amabilidad de facilitarnos se ofrecen a continuación. A los tres, la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS) quiere expresarles su más sincero agradecimiento por su desinteresada y autorizada colaboración, que les ha supuesto la dedicación de un tiempo que nos consta es escaso y muy valioso.

Cuestionario

1. ¿Cuáles son los elementos favorables y desfavorables de la evolución del mercado de trabajo español en los últimos años?

2. ¿Qué problemas pueden surgir a medio y largo plazo?

3. ¿Qué reformas recomendaría para mejorar el mercado de trabajo español?

Carlos Álvarez Aledo

Profesor titular de Economía Aplicada
Universidad de Castilla-La Mancha

1. El elevado dinamismo que ha mostrado el mercado de trabajo español en los últimos años, tanto en la creación de empleo como en la reducción de la tasa de paro,

no tiene precedentes en la economía española, aunque sí causas claramente delimitables. El impulso de la demanda derivado de los bajos tipos de interés, la expansión del sector de la vivienda y la masiva entrada de población inmigrante, a su vez generadora de nuevas necesidades de bienes y servicios, y todo ello en un contexto de estabilidad macroeconómica, explican en buena medida la extraordinaria mejora de los indicadores nacionales de empleo. No obstante, tales resultados deberían tomarse con mayor precaución de lo que viene siendo habitual. En su mayor parte, se trata de factores de crecimiento “sólo por una vez” que incrementan el tamaño de la economía pero no sus niveles de eficiencia, flexibilidad o generación de riqueza por la vía de la productividad y el aumento de valor añadido. Además, los cambios metodológicos introducidos en la EPA y el efecto del proceso de regularización de trabajadores extranjeros no está facilitando la obtención de una imagen precisa de la evolución reciente de la relación PIB-empleo, esencial en el análisis económico.

Los colectivos de trabajadores que han protagonizado esta expansión del empleo no se corresponden con los habituales en otras etapas. Más de dos terceras partes del empleo creado en los últimos años se debe a la incorporación de mujeres e inmigrantes. Sobre todo, en los sectores de construcción y servicios y tanto en niveles de cualificación más bajos como más altos, en contraste con un menor peso relativo de trabajadores de cualificación intermedia y una presencia decreciente del empleo industrial. Al mismo tiempo, se han manifestado por primera vez situaciones próximas ya al pleno empleo en el caso del colectivo de hombres adultos no extranjeros, así como en varios mercados de trabajo regionales.

Junto a estos avances, se mantienen al menos dos desequilibrios relevantes. En primer lugar, la persistencia de

un elevado porcentaje de contratos temporales, ligado a la consolidación de la denominada *cultura de la temporalidad* y que, dado el mencionado predominio de la contratación de mujeres e inmigrantes, ha cambiado su leve tendencia decreciente de principios de la década actual por un nuevo ascenso desde 2003 hasta alcanzar casi el 34 por 100 en 2005. En segundo lugar, pese al fuerte ritmo de creación de empleo, las tasas de paro femenino y juvenil continúan siendo dos-tres veces superiores a las del colectivo principal de hombres adultos.

2. El perfil de convergencia de la economía española basado casi exclusivamente en el aumento de la tasa de ocupación, así como el lento avance de los sectores TCI y la persistencia de desequilibrios laborales, constituyen elementos indicativos de la existencia de importantes contradicciones y limitaciones para el futuro del modelo económico español. Los principales retos a destacar en el mercado de trabajo tienen que ver con ese modelo y se refieren, al menos, a tres cuestiones: el empleo femenino, la cualificación de la población activa y la integración de trabajadores inmigrantes.

En el caso del empleo femenino, pese al significativo avance de sus tasas de actividad y ocupación, las diferencias de participación y empleabilidad entre hombres y mujeres constituyen ya el principal factor explicativo de que España se encuentre aún lejos de los objetivos de ocupación establecidos en la Estrategia de Lisboa. La capacidad de aumento del empleo femenino puede encontrarse con serias limitaciones si, en contextos de crecimiento más moderado del empleo total, no se producen cambios sustanciales en las pautas de organización social y de contratación laboral que contribuyan a reducir la discriminación laboral entre hombres y mujeres.

Por lo que se refiere a la cualificación laboral, existen indicios de una progresiva agudización de los desajustes entre educación y empleo que pueden limitar igualmente el crecimiento y provocar problemas de empleabilidad para personas con niveles de preparación muy distintos. En la última década hemos asistido a un acelerado crecimiento de la población activa con estudios superiores, frente a un moderado ascenso del colectivo con Formación Profesional y un excesivo porcentaje de jóvenes con bajo nivel de estudios y fracaso escolar. Esta evolución contrasta con la estructura de capital humano de otros países desarrollados y con el actual sistema productivo español, generador de un insuficiente número de puestos de trabajo de alta cualificación, creciente demanda de trabajadores de cualificación media no universitaria y una amplia creación de empleos de baja cualificación que, al igual que en otros países de inmigración, es asumida ahora por la población extranjera, incrementando los pro-

blemas de paro de larga duración de la población nacional con escasa preparación.

Finalmente, una insuficiente atención a las políticas de integración puede convertirse también en un grave problema a medio plazo, si el previsible exceso de oferta de trabajadores inmigrantes en los sectores de agricultura y construcción, no va acompañado de un esfuerzo de recualificación de, al menos, una parte de estos trabajadores para conseguir su adaptación a otros sectores generadores de empleo.

3. La extraordinaria reducción de la tasa estructural de paro parece mostrar que las rigideces del mercado laboral español no han sido un obstáculo significativo en la generación de empleo, aunque sí un factor determinante en la persistencia de la segmentación laboral. La imagen de mercado de trabajo rígido y con riesgo de futuros aumentos del desempleo estructural en caso de recesión, que sigue presentando nuestro país en los diversos informes de la OCDE y la UE, no sólo tiene que ver con el sistema de contratación (objeto ya de tres reformas importantes en los últimos diez años); también, sobre todo, con las escasas reformas realizadas en otros muchos aspectos relevantes para su funcionamiento, así como con las numerosas reformas pendientes en los mercados de servicios, el sistema educativo o el de I+D.

El Plan Nacional de Reformas, presentado recientemente, recoge de forma adecuada esta visión global sobre las medidas necesarias para converger en renta y empleo con la UE. Sin embargo, en lo relativo a las reformas del mercado laboral, el protagonismo otorgado al objetivo de reducción de la temporalidad se condiciona de manera casi aislada a la obtención de importantes acuerdos a través del diálogo social. Las propuestas más recientes, centradas en un *trade-off* entre ampliación del uso de contratos estables con menor coste de despido y aumento de la regulación de subcontratación y contratación temporal, presentan el riesgo de ser interpretadas por los agentes sociales tan sólo como un juego de suma cero. Tal resultado difícilmente podría estimular cambios drásticos y generalizados en los comportamientos económicos.

Un planteamiento más amplio, con tiempos de negociación más prolongados y abarcando un mayor número de aspectos de mutuo interés para todos (negociación colectiva, productividad, protección social, diferencias sectoriales, empleo a tiempo parcial o fiscalidad), ofrecería mayores oportunidades de modernización del mercado de trabajo y de que cuestiones como la contratación temporal o los costes de despido pasaran a un segundo plano como factores relevantes pero no decisivos en los comportamientos de trabajadores y empresarios. De manera

destacada, una de las claves para lograr compromisos de reforma podría residir en un decidido impulso y renovación de las políticas activas de empleo y formación, cuyo desarrollo ha quedado relativamente estancado tras los cambios del período 1997-2000, bajo el estímulo de la Estrategia Europea de Empleo. Un mayor esfuerzo y eficacia en estas acciones, no sólo facilitaría la aceptación de avances en la eliminación de rigideces laborales, además contribuiría a encarar mejor los retos señalados en materia de empleo femenino, desajustes de cualificación e integración de inmigrantes.

Federico Durán López

Socio y Coordinación Nacional

Departamento Laboral de Garrigues

1. La creación de empleo y la disminución de la tasa de desempleo han sido muy importantes en los últimos años, de tal forma que la consecución del pleno empleo es ya un objetivo planteable a medio plazo. Sin embargo, la tasa de ocupación sigue estando alejada de los objetivos de Lisboa (el 70 por 100), con referencia particularmente a las mujeres y con problemas crecientes para la población de edades comprendidas entre 55 y 64 años. Es necesario, por tanto, continuar con la creación de empleo, aumentando el femenino y frenando el proceso de abandono prematuro del mercado de trabajo. Por otra parte, se crea mucho empleo temporal, de fácil destrucción, por lo que una evolución negativa de la coyuntura (freno de la construcción, caída del consumo interno) puede hacer desaparecer gran cantidad del empleo creado. Además, la pérdida de competitividad (que se manifiesta en el aumento del déficit comercial) puede terminar afectando al crecimiento económico.

2. A medio y largo plazo, el crecimiento del empleo y la sostenibilidad del sistema de protección social exigen el desarrollo de actividades de alto valor añadido, que generen trabajos de elevada productividad. Si el componente fundamental del nuevo empleo es el de baja cualificación, el crecimiento no será sostenible y reaparecerán las tensiones en nuestro mercado de trabajo.

3. Fundamentalmente debería asegurarse un marco regulador más atractivo para la creación de empleo (“de calidad”), lo que exige una completa sustitución de la normativa laboral vigente y, sobre todo, un cambio radical en la negociación colectiva (que implica la sustitución también de su marco regulador). Junto a ello, es imprescindible la mejora de los sistemas formativos y la potenciación de la formación continua de los trabajadores, así como el fomento de la I + D.

Carlos Usabiaga¹

Catedrático de Economía Aplicada

Universidad Pablo de Olavide

1. Depende de hasta dónde volvamos la vista. Por ejemplo, si nos retrotrájeramos tres décadas, los cambios serían espectaculares, y no sólo desde el punto de vista político e institucional. Por citar sólo algunos ejemplos, tenemos la progresiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo, un profundo cambio en la composición sectorial del empleo, la generalización de la educación superior, importantes cambios demográficos o el desarrollo de diversos instrumentos del Estado del Bienestar.

Pero me imagino que la pregunta se refiere a una perspectiva más corta, por ejemplo una década. En este caso, quizás el factor más llamativo haya sido la notable reducción de la tasa de desempleo (“the end of the wild ride”) hasta niveles europeos, aún descontando los cambios estadísticos “favorables”, y sin generar tensiones inflacionistas de importancia. En los últimos diez años el volumen de empleo ha aumentado en unos siete millones de personas; pero una cosa es la cantidad y otra la calidad de ese empleo.

En ese período, otro elemento fundamental, y no sólo desde la perspectiva del mercado de trabajo, ha sido el notable flujo de llegada de inmigrantes. Las valoraciones realizadas de este fenómeno hasta la fecha, en general, arrojan unos resultados positivos en cuanto a sus efectos sobre el mercado de trabajo español (cotizaciones a la seguridad social, mayor movilidad, se cubren huecos en la oferta de trabajo difíciles de atender contando sólo con la mano de obra española, etcétera).

Un importante elemento negativo es que la elevada tasa de temporalidad no ha respondido apenas a las diversas medidas que se han ido implementando, tanto a nivel nacional como de comunidad autónoma. En esencia, lo que ha ocurrido es que las empresas han ido adoptando comportamientos estratégicos, en casos extremos incluso vulnerando la legalidad, en función de los instrumentos que se han ido articulando sucesivamente en pos

¹ Mis opiniones sobre estos temas se basan en buena medida en la lectura, a lo largo de los años, de numerosos trabajos de Luis TOHARIA y Juan F. JIMENO —ambos con diversos coautores (Fina, Bentolila, Dolado, etc.)—, así como de varios trabajos de Julio SEGURA sobre las reformas laborales. Por otro lado, también me han sido de mucha utilidad las conversaciones con colegas más cercanos —como, entre otros, J. Ignacio GARCÍA PÉREZ, FRANCISCO GÓMEZ, Pablo ÁLVAREZ DE TOLEDO y Fernando NÚÑEZ. Sobre esa base, en mis respuestas intentaré sintetizar mi visión personal del tema.

de aumentar la ratio de empleo indefinido. Este factor de la elevada temporalidad es grave, ya que conforma un círculo vicioso con otros fenómenos preocupantes del mercado de trabajo español como la elevada rotación de un importante grupo de trabajadores, y hace que no consigamos buenos resultados comparativos en cuanto a la evolución de la productividad del factor trabajo o que contemos con un mercado de trabajo claramente dual —con la consiguiente problemática tipo “insider-outsider”. Paradójicamente, en la línea de la literatura de los “salarios de eficiencia”, las empresas que han intentado beneficiarse adaptándose continuamente a los resquicios que ha ido dejando la legislación sobre contratación temporal o sobre ayudas para la contratación de indefinidos —por ejemplo, el nuevo contrato de fomento introducido en la reforma de 1997—, en conjunto, podrían haber resultado perjudicadas, al apostar por estructuras organizativas y productivas ineficientes comparativamente. Obviamente, los efectos sobre los trabajadores atrapados en la “trampa” de la temporalidad son aún más graves (no reciben formación en la empresa, están discriminados salarialmente, no intervienen en las negociaciones laborales, están abocados a la economía sumergida, sufren mayor siniestralidad laboral, etcétera).

Otros aspectos positivos en los últimos años han sido el fin del monopolio del INEM como agente de intermediación en el proceso de búsqueda de empleo, la difusión de las nuevas tecnologías en este campo (portales de empleo, etc.) y la dinamización de la actividad de las oficinas públicas de empleo. En conjunto, estos factores deberían limar considerablemente algunas imperfecciones —por ejemplo informativas— de este mercado.

2. Un tema que me preocupa, como docente universitario e investigador del mercado de trabajo, es el de la calidad de la educación. Indudablemente, se ha avanzado mucho cuantitativamente en este campo en España, a todos los niveles, desde la alfabetización hasta la educación superior. Sin embargo, en las comparaciones internacionales no salimos bien parados cuando se intentan cuantificar los *outputs* educativos. Otros temas relacionados son el fenómeno de la “sobrecualificación”, que ha sido muy estudiado para el caso español, o los desajustes (“mismatch”) formativos entre la oferta y la demanda de trabajo. Me consta que son temas sumamente complejos y que sobrepasan el ámbito laboral pero, dada su relevancia, estamos obligados a estudiarlos en profundidad. Es más, deberían ser objeto de acuerdos duraderos entre los principales interlocutores sociales, ya que se trata de un tema demasiado importante como para que sufra los efectos del ciclo político. Pensemos, por ejemplo, en la relación de la formación con una variable clave del mercado de trabajo como es la productividad.

Otro tema que debería ser objeto de estudio prioritario, y que quizás no lo es por no contarse con una perspectiva suficiente en nuestro país, es el de la dinámica de la inmigración. Obviamente, no se comporta igual un inmigrante que llega a un país indocumentado y sin contactos que uno que llega regularizado y que cuenta con familia o amigos en el país de destino, o no se comporta, igual la primera cohorte de inmigrantes que llega a un país que sus descendientes y ello tendrá efectos —además de en otras esferas— en el mercado de trabajo (capacidad de negociación, movilidad geográfica, nivel educativo, etc.). Habría que estudiar a fondo estos temas, quizás adaptando al caso español los estudios realizados para otros países, para poder estar preparados ante las evoluciones previsibles (sociales, laborales, educativas, etcétera).

Otro aspecto al que habría que prestar atención es el proceso de globalización. El año pasado participé en unas Jornadas organizadas por el Instituto Complutense de Estudios Internacionales sobre mercado de trabajo y globalización, y la conclusión a la que llegamos es que ese fenómeno, entendido en un sentido amplio (localización industrial, comercio internacional, procesos de integración económica, movimientos migratorios, nuevas tecnologías, etc.), puede transformar notablemente la configuración del mercado de trabajo.

3. Las dos grandes líneas de reforma del mercado de trabajo español deberían atender a la estructura de la negociación colectiva y al problema de la elevada temporalidad.

Resulta paradójico desde el punto de vista económico y laboral, pero perfectamente explicable desde el punto de vista político y social, que el núcleo de la estructura de la negociación colectiva española haya escapado prácticamente indemne de las sucesivas reformas laborales llevadas a cabo, mientras que otros pilares de la organización del mercado de trabajo eran objeto de sucesivas transformaciones (modalidades de contratación, sistema de prestaciones por desempleo, funciones del INEM, etc.). Existe notable consenso entre los economistas en que la estructura española, surgida esencialmente a finales de los años setenta —en un momento álgido de la transición política, con todo lo que ello supone—, no sale bien parada de la comparación con otros modelos. En esencia, los modelos “centralizados” (tipo Suecia) tienen la ventaja de poder coordinar la negociación laboral con la evolución de las principales variables de la economía (desempleo, inflación, crecimiento, etc.), mientras que los modelos “descentralizados” (tipo EE.UU.) presentan la ventaja de poder ajustar la negociación laboral a la evolución particular de las empresas (ventas, productividad, etc.). Sin embargo, el modelo español presenta un grado de centralización intermedio, a medio camino

entre los convenios de empresa y los convenios de ámbito nacional, con lo que no disfruta de ninguna de las dos ventajas reseñadas. En este sentido, o bien deberíamos movernos, en bloque, hacia alguno de los dos modelos comentados, o bien deberíamos optar por un sistema híbrido (adoptando una esfera más próxima a la empresa o más centralizada según los temas tratados). Esta segunda opción, aunque difícil de articular, podría proporcionarnos “the best of both worlds”. Aparte de este marco general, hay otros aspectos más específicos que deberían ser también objeto de ajuste. A modo de muestra, podemos citar: la representatividad de los interlocutores en la negociación colectiva (en la dirección de unos mayores requerimientos); el abandono del modelo “en cascada” por otro más explícito respecto al ámbito de decisión de los distintos asuntos y que huya de los automatismos en lo posible; y la articulación de un sistema que obligue a la revisión periódica de los acuerdos y que evite la inercia ante las dificultades halladas en la negociación entre las partes. Dada la compleja casuística del ámbito laboral y su dinámica, la regulación difícilmente puede cubrir todos los frentes abiertos; por ello, la solución de algunos de los problemas descritos anteriormente será prácticamente imposible sin transformaciones de la estructura de la negociación colectiva española. No es de extrañar, por tanto, que los economistas laborales esperen ansiosos el resultado de la reforma de la negociación colectiva que se está negociando desde hace bastantes meses. De todas formas, no todo es cuestión de modelo, sino también de actitud. Así, habría que apelar a la responsabilidad de los interlocutores en pos de intentar paliar las principales disfunciones del mercado de trabajo español, en lugar de enfatizar en unos objetivos más miopes y egoístas que conducen finalmente a una peor solución de conjunto. Como botón de muestra, recordemos que ya la reforma laboral de 1994 posibilitaba una mayor movilidad geográfica y funcional de los trabajadores —uno de los aspectos positivos de la reforma, en opinión de la mayoría de los economistas laborales—; pues bien, empresarios y sindicatos optaron por no hacer apenas uso de esa posibilidad a cambio de una mayor moderación salarial. En suma, la maquinaria de la negociación colectiva española debería ser notablemente transformada y engrasada.

Como comentamos anteriormente, el círculo vicioso de la excesiva temporalidad es quizás la mayor lacra del mercado de trabajo español en estos momentos. Está bastante consensuado entre los investigadores que las reformas en este campo deben ir en la dirección de defender el principio de causalidad para dicho tipo de contratación y de calibrar adecuadamente los costes de despido, las bonificaciones en las cuotas a la seguridad social, etc., de modo que nos aproximemos al óptimo en la combinación entre estabilidad en el empleo de los trabajadores y necesidades de flexibilidad de las empresas en la gestión de sus recur-

sos humanos. Sin embargo, la respuesta estratégica de las empresas —así como del sector público— a las anteriores reformas en este terreno debería invitarnos a regular en detalle una serie de comportamientos que deberían prohibirse y ser sancionados mediante una inspección de trabajo que debería ser muy reforzada. Incluso podríamos utilizar el término “auditoría laboral” en este ámbito: habría que estudiar qué tipo de actividad económica desempeña la empresa, qué puestos de trabajo hay en ella, qué tipos de contratos se han utilizado, qué personas los han cubierto, etc. En suma, no podemos seguir permitiendo, e incluso financiando, unos comportamientos que, paradójicamente, terminan no beneficiando a nadie. Estudios recientes también han atribuido el problema del exceso de temporalidad a entornos de baja productividad. En este sentido, se apunta que las políticas de capital humano, de I+D, etc., podrían conducir a unas estructuras productivas donde el incentivo hacia los comportamientos estratégicos reseñados se reduce en favor de la necesidad de un empleo más estable y de calidad. Quizás habría que atacar el problema de la excesiva temporalidad mediante una combinación de las dos perspectivas apuntadas.

Un punto sobre el que existe notable consenso entre los economistas laborales es la necesidad de una evaluación más precisa de los resultados de las políticas activas de empleo, y especialmente de las políticas de formación. Esa evaluación permitiría, además, ajustar la formación que se proporciona a las necesidades del mercado de trabajo.

Si el funcionamiento del mercado de trabajo se puede sintetizar en tres elementos (oferta de trabajo, demanda de trabajo y mecanismos de interrelación entre oferta y demanda), ¿por qué el segundo de esos elementos es poco estudiado por los economistas laborales? ¿Por qué nos concentramos más en el comportamiento de los desempleados que en los puestos vacantes? Es más, en una economía como la española, puede darse el caso de que el verdadero cuello de botella esté en la escasez de buenos puestos de trabajo (estables y de calidad). En este sentido, habría que enfatizar el estudio de la tipología de las empresas que generan esos buenos puestos de trabajo e implementar políticas que puedan generarlas a partir del tejido productivo local o bien atraerlas desde otros entornos económicos. En mi opinión, se trata de un aspecto demasiado relevante para el mercado de trabajo como para transferirlo sin más a la Economía Industrial o a la literatura sobre crecimiento económico.

Otro aspecto continuamente reseñado por los investigadores del mercado de trabajo español es el de las importantes diferencias regionales en cuanto a las variables fundamentales del mercado de trabajo (como salarios o

desempleo) y la escasa respuesta ante esas diferencias por parte de la oferta de trabajo. En este sentido, habría que adoptar medidas que favorezcan la movilidad geográfica, coordinando las políticas laborales con las de otras esferas (creación de “ventanillas únicas” que agilicen los trámites burocráticos de todo tipo, ayudas para los desempleados que se desplazan a otras regiones para acceder a un empleo, potenciación de la bolsa de pisos en alquiler a precios asequibles, progresiva desaparición de los subsidios que desincentivan la movilidad, etcétera).

La economía española se caracteriza por un escaso peso de los contratos a tiempo parcial —debido posible-

mente a que su hueco se cubre mediante empleo irregular—, así como por una baja tasa de participación en el mercado de trabajo, especialmente concentrada en determinados colectivos (pensemos por ejemplo en las madres con hijos de muy corta edad o en los estudiantes universitarios que tardan en emanciparse). Las medidas que se están implantando de conciliación de la vida familiar y laboral, así como las específicas que potencien la contratación a tiempo parcial de esos colectivos, podrían paliar en mi opinión algunas indivisibilidades que se observan actualmente en el mercado de trabajo. Es decir, habría que enriquecer el abanico entre el trabajo a tiempo completo y la inactividad.

Un débil optimismo económico

Francisco Alvira Martín
José García López

1. Introducción

Al comenzar el año 2006, el Índice del Sentimiento del Consumidor (ISC) en España, 80, ha disminuido en un punto respecto al valor del sondeo anterior de noviembre de 2005 y cinco puntos si se compara con el valor de febrero de ese mismo año. El retroceso es pequeño, continuando la tendencia negativa de los últimos ejercicios.

Desde el año 2000, el Índice no ha recobrado el valor 100 que indicaría un equilibrio entre el optimismo y pesimismo de los consumidores españoles. La diferencia a favor de las opiniones pesimistas ha prevalecido; pero no ha continuado la rápida caída del ISC sobrevenida en el año 2001.

Los consumidores no han recuperado la situación del año 2000. Tampoco se han producido cambios importantes, ni el pesimismo económico ha aumentado significativamente; pero la tendencia, ligeramente negativa del ISC, se mantiene durante los tres últimos años.

Si los datos subjetivos de las encuestas del ISC se enfrentan a las estadísticas económicas, parece interesante señalar cierta contradicción.

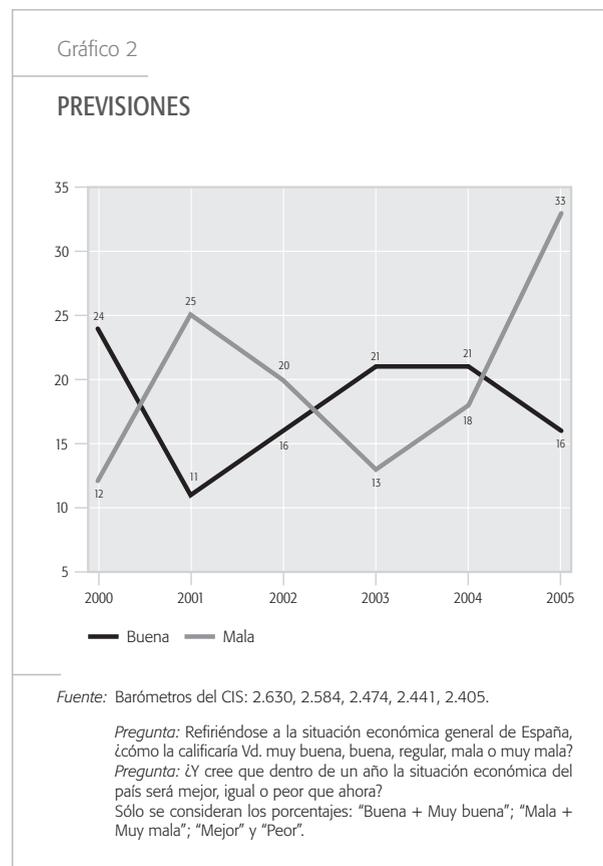
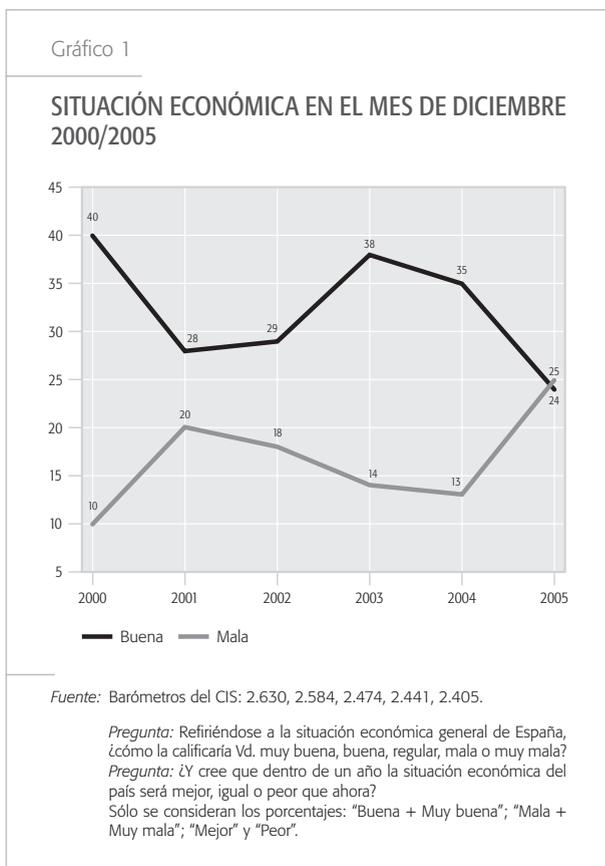
España ha tenido un crecimiento del PIB superior a la media europea, una reducción de la tasa de paro que ha permitido situarla en un valor próximo a la media de la UE y un notable aumento del número de afiliados a la Seguridad Social. Otros aspectos no son tan positivos: un aumento de los precios, un balance muy desfavorable del comercio exterior y la amenaza de la "deslocalización" de las plantas industriales por la competencia de otros países.

La evaluación de estas señales económicas, positivas y negativas, parece que debería ser más favorable y aumentar la confianza para responder convenientemente a las mejoras económicas más notorias para el público: crecimiento y empleo. El ISC no ha valorado de forma suficiente, aparentemente, este avance.

El ISC se basa en preguntas sobre la experiencia económica del público durante los doce meses anteriores a la fecha en que se realiza cada sondeo y en las expectativas para los próximos doce meses. Los barómetros del CIS ofrecen otro aspecto de la opinión de los españoles: la apreciación de la situación en el momento de realizarse el sondeo. Los datos de ambas fuentes se complementan.

En los dos tipos de encuestas, los resultados son parecidos: en la percepción que los encuestados tienen de la situación económica son algo más numerosas las opiniones desfavorables que las favorables. Un 25 por 100 de los entrevistados por el CIS considera que la situación económica es mala (ver gráfico 1), el 24 por 100 dice que es buena y el 51 por 100, regular. Las previsiones para el año 2006 tampoco son optimistas (ver gráfico 2). El 33 por 100 espera que la situación económica de España empeore frente al 16 por 100 que prevé lo contrario. El 51 por 100 no espera cambios respecto a la situación presente.

En el año 2000, el valor del ISC era superior a 100. Los consumidores percibían una buena situación y esperaban su continuidad. En aquel año, sólo un 11 por 100 de los españoles, según el barómetro correspondiente del CIS, manifestaba que la situación de la economía era mala frente a un 40 por 100 de optimistas (ver gráfico 1). Unos y otros datos de las encuestas de FUNCAS y del CIS revelan un aumento de la desconfianza económica desde entonces.



Al contemplar los índices parciales del ISC se observa que (ver cuadro 1):

1. La opinión pública es relativamente más pesimista respecto a la evolución de la economía nacional que a la propia situación de los entrevistados. La diferencia más amplia corresponde a la experiencia durante los últimos doce meses.

El valor del índice parcial correspondiente a la experiencia sobre la marcha de la economía nacional es 68, el menor de los cinco componentes del ISC. La distancia de 14 puntos entre la percepción sobre la evolución reciente de la economía familiar y la nacional muestra que los síntomas adversos de la economía no han alcanzado aún a los hogares españoles. Las señales se perciben como una amenaza general.

Cuadro 1

EL ÍNDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR

	Febrero 2006	Noviembre 2005	Junio 2005	Febrero 2005	Noviembre 2004	Junio 2004	Febrero 2004
ISC	80	81	86	85	80	90	82
Situación económica general:							
Experiencia	68	60	75	72	62	80	69
Expectativas	82	87	93	94	84	104	85
Situación económica familiar:							
Experiencia	82	83	86	84	85	86	82
Expectativas	94	101	102	99	100	103	99
Valoración del momento de compra	73	73	77	77	65	79	67

2. El ritmo de preocupación se ha mantenido sin cambios significativos en los sondeos de los años 2004, 2005 y en el primero de 2006.

3. Los consumidores mantienen la misma valoración del momento para comprar bienes duraderos que en el último trimestre del año anterior. No se han producido cambios significativos en el consumo de este tipo de bienes desde el año 2004.

En general, los resultados de febrero de 2006 muestran pequeños cambios en los componentes del ISC y un perfil prácticamente plano del ISC desde febrero del año 2005. Las percepciones negativas sobre la tendencia de la economía nacional son la excepción al sentimiento de estancamiento de los otros componentes del ISC y de la valoración del momento de compra en el sondeo de febrero respecto al año 2005. El funcionamiento de la economía española durante los doce meses anteriores a febrero de 2006 y las previsiones para el próximo año han perdido 4 y 12 puntos respectivamente (ver cuadro 1).

En un intento de entender esta opinión negativa, parece interesante un repaso a las estadísticas económicas. En el año 2005 el comportamiento del PIB ha sido bueno, con un ritmo de crecimiento muy superior al de los países de más peso económico de la zona euro. Los precios, sin embargo, han tenido un peor comportamiento y el dato del IPC de enero parece reforzar la idea de que se ha sobrepasado la tasa interanual del 4 por 100 en el primer mes del presente año; hay que retroceder hasta junio de 2001 para encontrar una tasa igual. En el mismo mes de enero del año pasado la inflación era 3,1 por 100. Por otra parte, los precios de los meses de enero en el pasado no han contribuido a aumentar la tasa de inflación anual, al contrario de lo sucedido en el año 2006. El final de los gastos extraordinarios de las fiestas de Navidad y las rebajas en los productos textiles habían venido reduciendo alguna décima la tasa de inflación. Esta pauta se ha roto en el pasado mes.

Los salarios se han concertado con una tasa de inflación inferior a la que ha sobrevenido. No es raro que una parte importante de los hogares españoles perciba una pérdida de su capacidad adquisitiva. A este sentimiento contribuyen unos impuestos que no deflactan periódicamente sus tarifas, al aumento continuo de tasas, de impuestos o valoraciones de las Haciendas Locales, de las tarifas de los transportes públicos, de la energía, entre otros aspectos, al principio del año y la amenaza de nuevos incrementos por la subida del precio del petróleo. La información sobre la situación del mercado del crudo y los problemas de los países exportadores han dejado de ser materia de análisis de los especialistas para formar parte de la cotidianidad del público. La mayoría de los españoles

tienen información suficiente por los medios de comunicación y por su propia experiencia como consumidores de combustibles y carburantes para sentirse económicamente amenazados.

Un 79 por 100 de los consumidores cree que los precios han subido mucho o bastante (cuadro 9) durante el año 2005 y un 47 por 100 prevé que la inflación se acelerará durante los próximos meses (cuadro 10). Las personas con rentas más bajas expresan una opinión más negativa: el 87 por 100 dice que los precios han subido mucho o bastante. Cuando se solicita a los entrevistados su opinión sobre las tasas de inflación sufrida durante el año 2005 y prevista para el año 2006, las respuestas dan una tasa muy alta, 22 y 14 por 100 respectivamente, muy alejadas de las oficiales.

Sin duda estas tasas expresan una creencia generalizada desde la introducción del euro. El proceso fue poco neutral para la mayoría, no se supeditó a las reglas formales de conversión ya que no hubo un simple redondeo de céntimos. En la cesta diaria de la compra, en la hostelería, en bienes de poco precio relativo, un alto porcentaje de personas considera que, con una moneda de 1 euro, conseguía adquirir un bien que, antes de la llegada del euro, costaba 100 pesetas. Este tópico está muy extendido, como si algunos empresarios hubieran aprovechado el cambio nominal de moneda para poner en consonancia sus objetivos de costes y excedentes. Una conversión oficial de los salarios y algún otro factor de producción y un cambio informal, "por sencillez", de 100 pesetas por un euro. Esta duda está muy extendida entre el público, aunque obviamente no haya una justificación formal para pasar de las anécdotas a lo general.

La percepción pública de la marcha de la economía es un fenómeno complejo en el que intervienen factores no estrictamente económicos. Desde otro punto de vista, los fenómenos económicos se observan desde diversas perspectivas por los ciudadanos. En ocasiones, una explicación simplificada de los datos económicos, sin considerar que se trata de cuestiones eminentemente sociales y políticas, conduce a resultados inesperados. Parece conveniente, por tanto, enfrentar los datos de la percepción sobre la tendencia de la economía con los problemas más importantes que los individuos contemplan en su sociedad y perciben en su propia esfera privada.

Los cuadros 5 y 6 recogen los porcentajes de personas que sitúan cada problema entre los tres más importantes en España y que afectan más al entrevistado. En los cuadros no aparecen los que han obtenido menos del 10 por 100 de respuestas. Parece interesante señalar, primero, cuáles son los problemas que el público considera impor-

tantes, y segundo, aquellas cuestiones con poca relevancia para la vida diaria del país y de los ciudadanos.

Si alguno de los problemas menos importantes se relaciona con el valor que los políticos y los medios le conceden se manifiesta un cierto distanciamiento entre una realidad oficial y la ciudadanía. A modo de ejemplo se puede destacar que, en diciembre de 2005, sólo un 2,4 por 100 situaba la reforma de los estatutos de autonomía entre los tres problemas principales de España; un 2,8 por 100 los nacionalismos, y un 1,3 por 100 las infraestructuras del país. Para los ciudadanos, los problemas de empleo y paro, inmigración, terrorismo e inseguridad ciudadana son los más importantes. De la lectura de la prensa, la TV o la radio parece deducirse una ordenación de los problemas contraria a esta ordenación.

Al pasar a los problemas que afectan más personalmente a los entrevistados, el resultado es parecido. Sólo un 0,4 por 100 cree que le afectan los problemas relacionados con el nacionalismo o la reforma de los estatutos de autonomía y un 2 por 100 los relacionados con la mujer. También se percibe un distanciamiento total entre la esfera pública y la privada, así, tan sólo un 0,1 por 100 siente que los problemas del Gobierno, los políticos y los partidos le afectan en su vida diaria. El empleo, la inseguridad, los problemas económicos de la familia y la vivienda son las cuatro cuestiones más importantes en su cotidianidad.

No parece, por tanto, precipitado concluir que el individuo medio percibe más intensamente las cuestiones que marcan su vida diaria y le afectan directamente. Detrás de cada problema importante para los consumidores existe

una cuestión financiera. El precio de la vivienda, la inseguridad ciudadana y la convivencia con un número creciente de personas de otras culturas constituyen un marco que influye en el sentimiento económico. Hay una interrelación entre las cuestiones definidas estrictamente económicas y otras con un componente social más importante, pero que no deja de tener un aspecto económico. La opinión pública sobre la situación económica se manifiesta como resultado de la interacción de muchas variables económicas y también sociales.

2. Evolución del ISC

Los gráficos 3 a 6 exponen la evolución del ISC desde el año 1977 y la percepción de la coyuntura económica de los españoles durante un período de tiempo que coincide con la etapa democrática de la economía española. Desde febrero del año 2000 se ha producido un descenso del sentimiento económico que se atenuó en el año 2003. La tendencia negativa ha cambiado en 2004 hacia un estancamiento de la percepción económica de los consumidores que se ha mantenido en el primer sondeo de 2006.

3. Los optimistas

El cuadro 2 recoge el porcentaje de individuos optimistas indicando los porcentajes que han dado una respuesta positiva a seis aspectos importantes de la economía

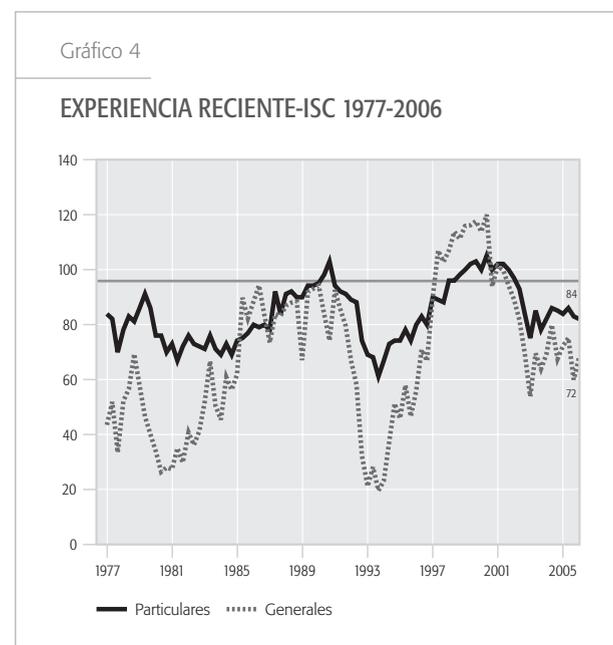


Gráfico 5

EVOLUCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS-ISC 1977-2006

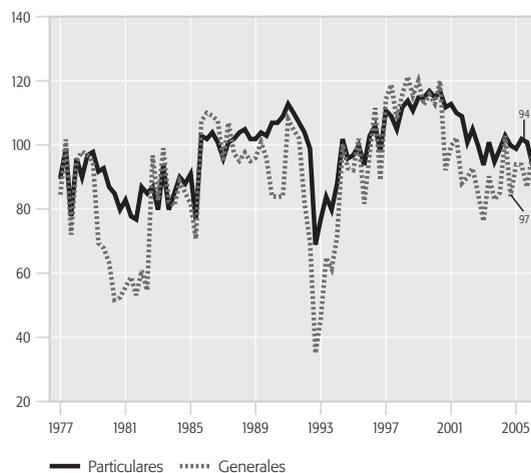
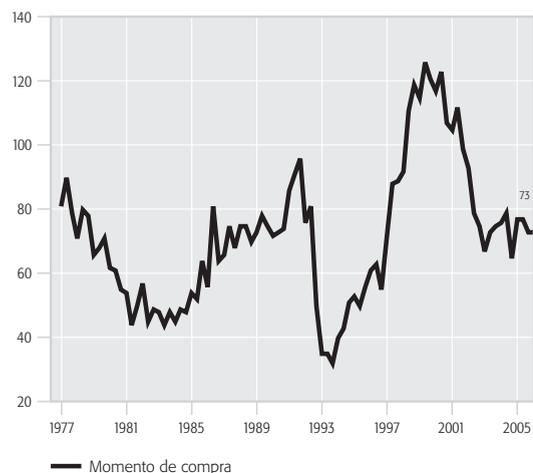


Gráfico 6

MOMENTO DE COMPRA-ISC 1977-2006



Cuadro 2

TAMAÑO DE LOS GRUPOS OPTIMISTAS 2000-2006

En porcentajes

	Año 2006	Año 2005		Año 2004	Año 2003	Año 2002	Año 2001	Año 2000	
	Febrero	Noviembre	Junio	Febrero	Media	Media	Media	Media	
A. Situación económica del País:									
1. Ha mejorado	13	11	15	12	14	13	18	26	31
2. Mejorará	16	21	19	20	20	15	19	21	28
B. Situación económica familiar:									
1. Ha mejorado	13	16	13	11	12	12	15	19	17
2. Mejorará	17	21	19	16	17	17	19	22	24
C. Demanda: consumo familiar:									
1. Buen momento de compra	12	12	14	14	13	11	11	25	33
2. Comprará más	6	9	10	8	10	7	9	11	14
D. El Paro:									
1. Disminuirá	13	15	21	16	15	16	12	20	32
E. La inflación:									
1. Ha aumentado poco	21	22	23	21	18	16	31	43	54
2. Aumentará poco	38	31	42	38	53	55	39	52	61
F. Ahorro:									
1. Aumentará	35	35	39	37	35	35	41	46	49

Nota: Las cifras del cuadro señalan los porcentajes de individuos optimistas. Se han redistribuido los porcentajes de NS/NC M; el resto hasta 100 está formado por quienes consideran la respuesta "sigue igual" ó empeorará. Los valores Media corresponden a la media de los tres cuatrimestres de cada año.

nacional y familiar. El tamaño de estos porcentajes y su evolución desde el año 2000 completa la información proporcionada por los valores del ISC.

Con relación al sondeo de febrero de 2005 interesa señalar un pequeño descenso de los optimistas en la mayoría de los temas de la encuesta. Las expectativas positivas sobre la economía nacional muestran un retroceso de cuatro puntos.

La posición con relación a la disminución del paro empeora tres puntos. La tasa de inflación se mantiene en los niveles de febrero del año anterior y el ahorro no se ha recuperado después del descenso en los años 2002 y 2003.

También el cuadro muestra las caídas más importantes de los consumidores optimistas entre el año 2000 y febrero de 2006: primero respecto a la inflación, segundo la valoración del momento de compra y tercero el paro.

4. Los tipos de opinión económica y su evolución

Al cruzar las tres posibilidades de respuesta de los entrevistados sobre su *percepción* de la reciente evolución de la economía nacional y familiar con las tres opciones de *previsiones* en los próximos doce meses, los individuos aparecen distribuidos en nueve grupos, que se pueden agrupar en tres:

— Los *optimistas*: este grupo está formado por los individuos que dicen que la situación económica: ha mejorado y mejorará; ha mejorado y seguirá igual; ha estado estancada y mejorará, y ha empeorado y mejorará.

— Quienes expresan una situación *sin cambio*: la economía permanecerá estancada y el entrevistado no espera cambios.

— Los *pesimistas*: la situación ha empeorado y se agravará; ha empeorado y seguirá igual; ha estado estancada y empeorará, y ha mejorado y empeorará.

4.1. Economía nacional

El tipo de opinión sobre la economía nacional más extendido es el *pesimista*, 49 por 100, seguido del que no observa cambios, 30 por 100. Además, un alto porcentaje de individuos del primer grupo, 31 por 100, tiene una opinión *radicalmente pesimista*: percibe que la economía ha empeorado y prevé un mayor deterioro en los próximos meses (ver cuadro 3A). Los optimistas, 21 por 100, son claramente menos que los pesimistas, 49 por 100. Además *por cada optimista radical* ("ha mejorado y seguirá mejorando") *hay tres pesimistas radicales*.

En el gráfico 7 se observa la evolución del tamaño de los tres grupos de individuos desde noviembre del año 1993. El mayor porcentaje de pesimistas de la serie corresponde a noviembre de 1993. Durante los siguientes sondeos el *pesimismo* baja hasta un mínimo en el año 2000, aunque desde junio de 2001 vuelve a aumentar. Entre febrero de 1997 y noviembre de 2001, el porcentaje de *optimistas* supera a los pesimistas; desde este último sondeo el número de pesimistas aumenta e incluso supera a quienes perciben una situación de estancamiento. En el sondeo de febrero de este año, el grupo de pesimistas supera también a quienes opinan que hay un estancamiento.

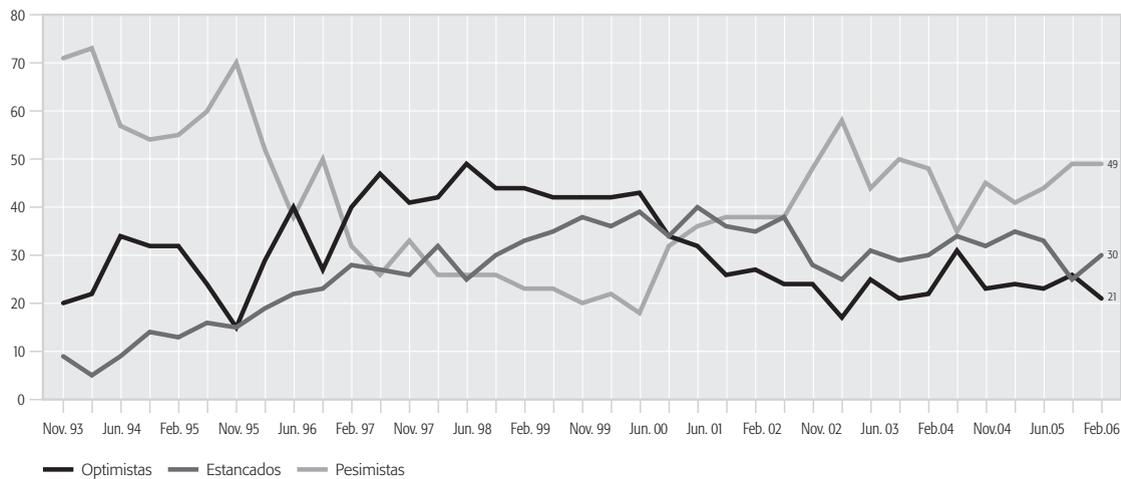
Cuadro 3

TIPOS DE OPINIÓN ECONÓMICA. FEBRERO 2006

Experiencia	A				B			
	<i>Expectativas sobre la economía nacional</i>				<i>Expectativas sobre la economía familiar</i>			
	<i>Mejorará</i>	<i>Seguirá igual</i>	<i>Empeorará</i>	<i>Suma</i>	<i>Mejorará</i>	<i>Seguirá igual</i>	<i>Empeorará</i>	<i>Suma</i>
Ha mejorado	10	3	1	14	7	5	1	13
Estacionaria	6	30	5	41	8	44	5	57
Ha empeorado	2	12	31	45	3	8	19	30
Suma	18	45	37	100	18	57	25	100

Gráfico 7

EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE OPINIÓN SOBRE LA ECONOMÍA NACIONAL



4.2. Economía familiar

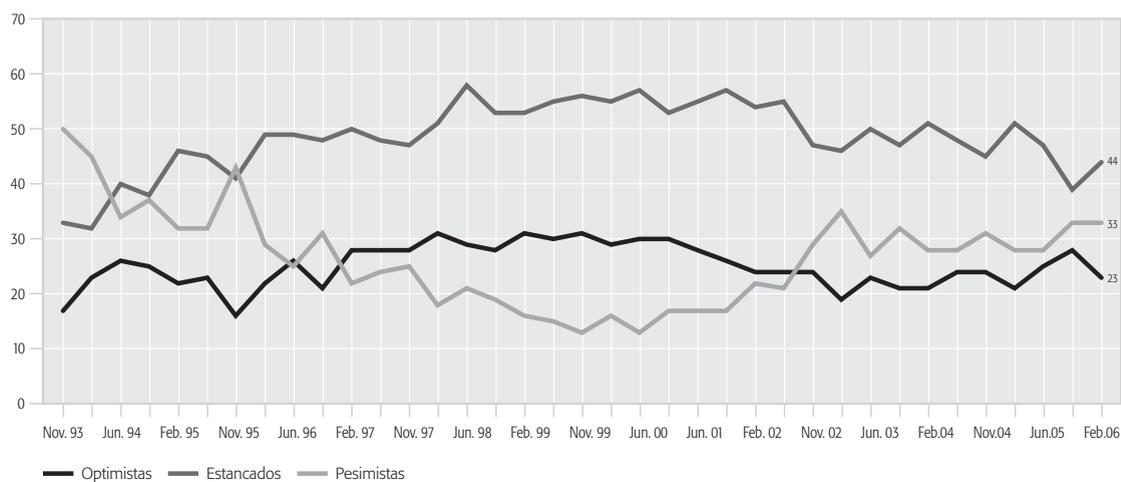
Respecto a la economía familiar, el grupo más importante, 44 por 100, cree que su situación no ha tenido cambios significativos y tampoco los prevé para el año próximo. Los *pesimistas*, 33 por 100, superan en diez puntos a los *optimistas*, 23 por 100. El grupo de los individuos *radicalmente pesimistas*, 19 por 100, sobre-

pasa a los *radicalmente optimistas* en doce puntos (ver cuadro 3B).

El gráfico 8 muestra la evolución de los tres tipos de opinión sobre la economía familiar. Desde junio de 1994, el porcentaje de individuos que no perciben cambios en su situación económica es el más numeroso. Entre febrero de 1997 y junio de 2002 los optimistas son más numerosos que los pesimistas. En este sondeo los pesimistas

Gráfico 8

EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE OPINIÓN SOBRE LA ECONOMÍA FAMILIAR



Cuadro 4

RENTA, EDAD Y SENTIMIENTO ECONÓMICO

Rentas	Febrero 2006	Noviembre 2005	Junio 2005	Febrero 2005	Edad	Febrero 2006	Noviembre 2005	Junio 2005	Febrero 2005
Bajas	61	70	77	54	18/34 años	90	93	95	95
Medias	80	82	80	84	35/54 años	81	78	83	82
Altas	79	93	93	90	55/+ años	68	70	78	75
ISC	80	81	86	85	ISC	80	81	86	85

sobrepasan a los optimistas y esa diferencia se mantiene en los siguientes sondeos.

El último sondeo ha mostrado prácticamente igual porcentaje de pesimistas que en el anterior, 33 por 100, un aumento del porcentaje de quienes no perciben cambios, 44 por 100 y un descenso del porcentaje de optimistas.

5. Ingresos, edad y sentimiento económico

La renta de los consumidores y su edad se relacionan con los valores del ISC. En el cuadro 4 aparecen los datos de febrero de 2006 y los del año 2005.

El ISC de los individuos de rentas altas y medias apenas se diferencian, y las personas con rentas bajas muestran un valor del índice, como era de esperar, inferior al de los otros dos segmentos. Debe señalarse la presencia de un amplio porcentaje, 18 por 100, de entrevistados que no contestan a la pregunta de autopostrar en alguno de los tres grupos de renta.

Respecto al mes de febrero de 2005, el mayor retroceso del ISC, 11 puntos, corresponde a las personas de rentas altas; los consumidores calificados de rentas bajas, por el contrario, han mejorado 7 puntos su ISC.

Según la edad, los individuos de 55 y más años son relativamente más pesimistas y los jóvenes, 18 a 34 años, los más optimistas. Respecto a los valores de febrero del año 2005, el mayor retroceso corresponde al grupo de mayores.

En el último ejercicio y en febrero de 2006, los individuos de rentas bajas y más edad muestran el ISC más bajo.

6. Los problemas económicos de los españoles

6.1. La ordenación de los problemas

En el cuadro 5 los españoles exponen los problemas que consideran más importantes en España y que más les afectan personalmente. Los resultados se obtienen de las dos preguntas expuestas en los cuadros 5 y 6 con un máximo de tres respuestas.

La preocupación por el empleo se sitúa en el primer puesto en todos los barómetros del CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas), con la excepción del realizado en diciembre de 2004. En este sondeo, el terrorismo pasó a ocupar la primera posición de los problemas de España; obviamente, los efectos del atentado del 11 de marzo estaban próximos e impresionaron a la población en el año 2004.

En los puestos inmediatos al paro por su relevancia social aparecen la inmigración, el terrorismo, la inseguridad ciudadana y la vivienda.

Las condiciones y circunstancias del mercado laboral, además de las cifras de paro constituyen las cuestiones económicas que afectan a mayor número de familias. Los efectos de la falta de empleo y de la incertidumbre sobre la conservación del puesto de trabajo son muy importantes en la vida diaria de los hogares. La relación entre el trabajo y la calidad de vida traspasa la situación personal para influir en todos los miembros del hogar. Al ser el trabajo un eje muy importante para satisfacer las necesidades de la mayoría de la población por diversas razones: económicas, relaciones familiares y sociales, status, ..., resulta justificado el primer puesto entre los problemas nacionales y personales.

Cuadro 5

LOS PROBLEMAS NACIONALES

Problemas nacionales	Diciembre 2005	Diciembre 2004	Diciembre 2003	Diciembre 2002 ¹	Diciembre 2001 ²	Diciembre 2000 ³
1. Paro	49	57	63	65	67	81
2. Inmigración	29	19	15	13	10	10
3. Terrorismo	28	58	43	47	66	63
4. Inseguridad ciudadana	23	19	23	19	15	10
5. Vivienda	18	17	19	8	4	3
6. Economía	17	12	13	12	11	12
7. Políticos	10	11	10	10	7	5

Fuente: Barómetros núms. 2.630, 2.584, 2.474, 2.441, 2.405 del CIS.

Pregunta: ¿Cuáles son los tres problemas principales que existen actualmente en España? Respuesta espontánea. Máximo tres respuestas.

¹ El desastre del Prestige: 28 por 100; Drogas: 10 por 100.

² Drogas: 16 por 100.

³ Drogas: 16 por 100.

La tasa de paro ha descendido y hay más empleo, pero la gente se cuestiona su continuidad por la competencia interior (inmigración) y exterior (globalización) en numerosos tipos de trabajo. Aunque la tasa haya descendido, el paro sigue situándose como uno de los tres problemas más importantes de España y uno de cada cuatro individuos también le concede esa relevancia en su ámbito personal.

El menor paro, sin embargo, se ha manifestado en una relativa mejora de la opinión pública al compararlo con otros problemas.

En el año 2000, un 81 por 100 colocaba al paro entre los tres principales problemas del país y un 38 por 100 en su esfera privada. Al comienzo del año 2006, esos porcentajes han descendido notablemente al 49 y al 24 por 100, respectivamente.

Sin embargo, este menor peso relativo del paro con relación al resto de los problemas que más preocupan a los españoles no ha producido una caída en sus previsiones. Un 40 por 100 espera que el paro aumente en el año 2006 y sólo un 14 por 100 que descienda (ver cuadro 7).

El descenso del número de españoles que colocaban al *terrorismo* entre los tres primeros puestos en los problemas nacionales ha sido muy amplio. Del año 2000, 63 por 100, descendió al 43 por 100 en el año 2003. En 2004, la opinión pública lo situó en el primer lugar, 58 por 100, para caer hasta la tercera posición en el sondeo de febrero de 2006, 28 por 100. La diferencia entre la valo-

ración como problema nacional o personal es muy grande. En el último sondeo, sólo un 4 por 100 considera al terrorismo un problema personal, aunque un 28 por 100 sí cree que sea nacional. En el ámbito privado el descenso también ha sido muy importante pasando del 30 por 100 en diciembre de 2000 hasta el 4 por 100 en diciembre de 2005 (ver cuadros 5 y 6).

Los problemas que han ido escalando puestos en la preocupación de los españoles han sido: la inmigración, la inseguridad ciudadana, la vivienda y los políticos. Personalmente, los tres primeros han pasado a afectar a mayor número de individuos en su vida diaria. Los problemas políticos son, para una gran mayoría, conflictos de los partidos que influirán en España, pero el público no prevé los efectos en su cotidianeidad.

6.2. Evolución del paro

En febrero de 2006, sólo un 14 por 100 de los entrevistados dice que el paro disminuirá, mientras un 40 por 100 espera que aumente (ver cuadro 7). La diferencia entre estos dos tipos de respuestas es muy alta. Las diferencias según renta e ingresos no son muy grandes.

La comparación de estos datos con los de febrero de 2003 es positiva ya que las respuestas negativas han descendido en dieciséis puntos. El descenso de la tasa de paro desde el año 2002 se corresponde, en este caso, con una previsión más optimista de los ciudadanos.

Cuadro 6

LOS PROBLEMAS PERSONALES

Problemas personales	Diciembre 2005	Diciembre 2004	Diciembre 2003	Diciembre 2002	Diciembre 2001	Diciembre 2000
1. Paro	24	30	34	40	40	38
2. Inseguridad ciudadana	24	14	16	15	12	9
3. Económicos	21	19	20	18	18	18
4. Vivienda	17	16	19	10	6	5
5. Inmigración	10	9	6	6	4	4
6. Calidad empleo	10	6	5	3	2	18
7. Pensiones	9	9	10	8	8	7
8. Terrorismo	4	20	10	13	24	30

Fuente: Barómetros nos 2.630, 2.584, 2.474, 2.441, 2.405 del CIS

Pregunta: ¿Cuáles son los tres problemas que a Vd. personalmente le afectan más? Respuesta espontánea. Máximo tres respuestas.

Cuadro 7

EXPECTATIVAS DE PARO SEGÚN RENTA Y EDAD. FEBRERO 2006

El paro en los próximos 12 meses	Ingresos			Edad			Total
	Bajos	Medios	Altos	18-34	35-54	55 y +	
Aumentará	44	44	53	39	40	43	40
Seguirá igual	43	44	31	47	45	44	46
Disminuirá	13	12	16	14	15	13	14
Total	100						

Fuente: Encuesta FUNCAS-Gallup, noviembre 2005.

Pregunta: "El paro en los próximos 12 meses: aumentará...".

Cuadro 8

EVOLUCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS DE PARO (FEBRERO 2003/FEBRERO 2006)

El paro en los próximos meses	Febrero 2006	Febrero 2005	Febrero 2004	Febrero 2003
Aumentará	40	38	44	56
Seguirá igual	46	46	40	35
Disminuirá	14	16	16	9
Total	100	100	100	100

Fuente: Encuesta FUNCAS-Gallup, febrero 2003, 2004, 2005 y 2006.

Cuadro 9

AUMENTO DE LOS PRECIOS EN LOS DOCE MESES ANTERIORES SEGÚN RENTA Y EDAD

En los últimos 12 meses	Total	Ingresos			Edad		
		Bajos	Medios	Altos	18-34	35-54	55 y +
Han subido mucho o bastante	79	87	81	80	76	80	81
Subido poco, igual o bajado	21	13	19	20	24	20	21
Total	100						

Fuente: Encuesta FUNCAS Gallup; febrero de 2006.

Al comparar las previsiones de los consumidores de los últimos cuatro años se observa una ligera tendencia a mejorar. El descenso de la tasa de paro desde el año 2002 se corresponde en una mejor previsión de los ciudadanos.

6.3. La Inflación

En comparación con otras etapas de nuestra historia económica del siglo XX la tasa de aumento del IPC ha estado bastante contenida durante los años 2003 y 2004; pero 2005 ha presentado un repunte de la inflación que ha alcanzado el 4,2 por 100 en enero. Un aumento así no parece suficiente para una valoración tan ampliamente negativa; puesto que un 79 por 100 (ver cuadro 9) dice que los precios han aumentado "mucho o bastante" y el valor medio de la tasa del IPC percibido por los consumidores es del 22 por 100. La distancia entre el 4,2 por 100 y la tasa percibida es muy amplia, independientemente de la realidad de esa percepción. La cuestión es si existen circunstancias para explicar este sentimiento tan negativo que no se corresponde con los datos objetivos. El aumento del precio de los productos energéticos y sus efectos han generado in-

certidumbre y temor a un incremento generalizado de los precios. El consumo directo de productos petrolíferos (gas, carburantes) por los consumidores, las protestas de diversos grupos de ciudadanos y las amenazas de algunos países productores han podido colaborar a una alarma generalizada. Los aumentos del IPC pasan a un segundo plano en la percepción de los ciudadanos frente a las subidas de los precios de algunos bienes y servicios que, como los derivados del petróleo, tienen una presencia muy destacada en la vida diaria de los consumidores. El aumento de las tarifas de los precios públicos o intervenidos ha podido contribuir también a las previsiones negativas del público.

Por su parte, los consumidores (ver cuadro 10) muestran su pesimismo sobre la evolución, aunque las tasas de inflación en los primeros cinco años del siglo XXI hayan sido muy inferiores a las de períodos anteriores. Debe considerarse que años atrás, la mayoría de los consumidores lograban incrementos salariales nominales (con notables excepciones) o unos intereses más altos en sus inversiones financieras.

La mala valoración macroeconómica de altas tasas de inflación, desde el enfoque microeconómico de los con-

Cuadro 10

LA EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN (FEBRERO 2006)

Experiencia reciente	Expectativas			
	Tasa mayor o igual		Tasa menor, estable	
	Febrero 2006	Febrero 2005	Febrero 2006	Febrero 2005
Aumentó la tasa mucho + bastante	47	53	32	29
Poco + igual + ha bajado	15	9	6	9
Total	62	62	38	38

Cuadro 11

SITUACIÓN DEL HOGAR. FEBRERO 2006

	Total	Rentas			Edad		
		Bajas	Medias	Altas	18-34	35-54	55 y +
Pueden ahorrar	34	12	34	41	45	33	22
Llegan fin de mes	57	69	55	58	48	58	65
Acumulan deudas, desahorran	9	19	11	1	7	8	13
Total	100						

sumidores, se matiza por la diferencia entre los incrementos relativos de precios e ingresos. En los últimos años, el ajuste entre unos y otros ha sido más estricto; más positivo para la economía, menos para la percepción de los consumidores a los que el mensaje: "La tendencia a unos precios elevados de la energía supone una reducción real de sus ingresos" no resulta fácil de asumir y, obviamente, buscan la manera de transferir su propia pérdida hacia los demás. Otros factores como el aumento de la productividad o cambios significativos en la estructura productiva podrían alterar ese determinismo económico. Pero esos objetivos precisan períodos largos de maduración.

En el último sondeo (ver cuadro 10), un 47 por 100 de los individuos estima que los precios han entrado en un período de aumento sensible de la inflación: en los doce meses anteriores habían aumentado mucho o bastante y, en los próximos, la tasa de crecimiento sería igual o superior a la actual. Un 32 por 100 de individuos era optimista respecto al futuro aunque, en los meses anteriores, los precios hubieran aumentado mucho o bastante. En febrero de 2005 los dos tipos de opinión representaban el 53 y el 29 por 100 de la población, respectivamente.

En los dos sondeos de febrero de los años 2005 y 2006, el 9 y el 6 por 100 de individuos, respectivamente, tienen una opinión muy positiva y la tasa de inflación futura será inferior a la del último ejercicio.

7. Situación del hogar

La mayoría de las familias españolas, 66 por 100, no consiguieron ahorrar según el sondeo de febrero de 2006. Este porcentaje es algo superior, tres puntos, al de febrero de 2005, 63 por 100. La principal diferencia entre ambos, proviene del grupo de individuos que acumularon deudas o desahorran. En febrero de 2006, los individuos

de este grupo alcanzaron un 9 por 100, un porcentaje casi dos veces superior al del año anterior (cuadro 11).

En todos los grupos formados por las variables de renta y edad hay personas que consiguen ahorrar y otras cuyos ingresos no les alcanzan para sus gastos mensuales. Obviamente, el porcentaje más alto de quienes acumulan deudas o desahorran se encuentra en los individuos con rentas bajas. Una de cada cinco personas de este grupo se encuentra en esta situación. Al contrario, en el de rentas altas, sólo el 1 por 100 acumula deudas o desahorra. Los individuos de más de 55 años ahorran menos y desahorran o se endeudan más (ver cuadro 11).

Las expectativas de ahorro familiar y su situación en los doce meses anteriores se relacionan. Un 25 por 100 de los individuos que ahorraron prevé seguir haciéndolo en el año 2006. Sólo un 9 por 100 de quienes acumularon deudas en 2005 espera ahorrar en el año próximo. Los posibles ahorradores de 2006 corresponden en un 78 por 100 al grupo de ahorradores en 2005; un 22 por 100 serán nuevos ahorradores.

Respecto al sondeo de febrero de 2005 se ha producido un descenso pequeño de los ahorradores, tres puntos, y el dato más interesante es el *crecimiento del grupo que necesita endeudarse o desahorrar*.

Fuentes estadísticas

El Grupo Gallup realizó el trabajo de campo para FUNCAS en la cuarta semana de enero de 2006. Universo: la población mayor de 18 años con selección de individuos mediante cuotas de edad y sexo. Selección de viviendas mediante método de secciones censales. Muestra 2.000 entrevistas.

Se han utilizado los datos marginales de los Barómetros del CIS de los meses de diciembre de 2000 a 2005, estudios nos 2.630, 2.584, 2.474, 2.441 y 2.405.

Una nueva reforma del IRPF

*Manuel J. Lagares Calvo**

El 20 de enero de 2006 el Ministerio de Economía y Hacienda sometió a información pública un Anteproyecto de Ley por el que se modifica el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), una vez que el Consejo de Ministros conociera aquella mañana las líneas básicas del mismo. Varios son los principales cambios que se pretenden introducir en la regulación vigente. En este trabajo se efectúa una valoración sintética de la mayor parte de esos cambios.

1. Objetivos generales de la reforma

La reforma del IRPF que se articula en el referido anteproyecto de ley pretende alcanzar, según se expresa en su exposición de motivos, varios objetivos entre los que destacan aumentar la equidad, mejorar la cohesión social, incentivar el crecimiento económico y atender a la suficiencia financiera para el conjunto de las administraciones públicas.

Según describe el anteproyecto, esos objetivos se pretenden alcanzar con diversas medidas. En concreto, la equidad se persigue mediante una mejora en la reducción aplicable a los rendimientos del trabajo y a través del aumento de los mínimos personales y familiares, que se desgravarán mediante una deducción en la cuota en lugar de eximirse mediante una deducción en la base como hasta ahora, así como con el mantenimiento de la tribu-

tación conjunta como opción. Además, la equidad también se pretende mejorar mediante medidas que persiguen, por una parte, un tratamiento más adecuado del envejecimiento de la población y, por otra, una mejor fiscalidad de la dependencia.

La cohesión social pretende aumentarse con un tratamiento especial a favor de las personas dependientes y con los incentivos para la adquisición de viviendas, que también son objeto de reforma.

El crecimiento económico trata de alcanzarse mediante la simplificación de la tarifa anulando uno de sus tramos y la elevación de la cuantía de los restantes. Al mismo tiempo, por razones de equidad y de crecimiento se otorga un tratamiento neutral a las rentas derivadas del ahorro, eliminando las diferencias que existen actualmente entre los distintos instrumentos en que se materializa.

Finalmente, como las medidas que se proponen generarán un mayor crecimiento económico, la recaudación del IRPF aumentará a consecuencia de ese crecimiento, aunque "pueden originar en una consideración estática una disminución de los ingresos", según confiesa el anteproyecto. Para evitar esa posible disminución inmediata, las Comunidades Autónomas podrán hacer uso de su capacidad normativa, sin perjuicio de los cambios que más adelante se introduzcan en la negociación de un nuevo sistema de financiación de tales Comunidades.

Tales son los objetivos que persigue la nueva reforma del IRPF según su exposición de motivos. Queda por analizar si las medidas en que se concreta esta reforma pueden dar respuesta adecuada a los objetivos pretendidos por la misma.

* Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Alcalá y Decano-Presidente del Colegio de Economistas de Madrid. Ha sido Presidente de las Comisiones para la reforma del IRPF de 1998 y 2002.

2. Una cuestión previa: la capacidad de pago en el nuevo impuesto

Una cuestión previa que plantea la nueva reforma del IRPF es la muy diferente consideración de la capacidad de pago o capacidad económica del contribuyente que en la misma se establece. Dos aspectos distintos pueden diferenciarse en esta consideración. El primero de ellos hace referencia al objeto del impuesto y a la forma de medir la capacidad económica o capacidad de pago. El segundo, a la agrupación de los diferentes ingresos para someterlos a gravamen.

2.1. El objeto del impuesto y la capacidad económica

En cuanto al primero de esos aspectos —el objeto del impuesto y su forma de medir la capacidad económica del contribuyente— hay que comenzar advirtiendo que, aparentemente sin modificarlo, el anteproyecto pretende cambiar de hecho el objeto del impuesto. En efecto, la norma vigente hoy establece en su artículo segundo que “el objeto de este impuesto lo constituye la renta del contribuyente, entendida como la totalidad de sus rendimientos, ganancias y pérdidas patrimoniales y las imputaciones de renta que se establezcan por la ley, con independencia del lugar en que se hubieran producido y cualquiera que sea la residencia del pagador”, para añadir seguidamente, en un segundo párrafo, que “el impuesto gravará la capacidad económica del contribuyente, entendida ésta como su renta disponible, que será el resultado de disminuir la renta en la cuantía del mínimo personal y familiar”.

El anteproyecto de la nueva reforma reproduce literalmente el primero de los párrafos citados, pero no el segundo, en el que se proclama el gravamen de la capacidad económica. Esa falta de mención no es casual sino bien buscada ya que, al no definir la capacidad económica, permite, en primer término, obviar su cálculo; en segundo lugar, ampara nuevas reglas para la aplicación de los mínimos personales y familiares y, finalmente, autoriza a romper la unidad de la base del impuesto en lo referente a la renta, como se verá en el siguiente epígrafe de este análisis. El IRPF ya no se aplicará sobre la renta disponible o capacidad económica sino que recaerá de forma diferente sobre trozos distintos de los ingresos, sin que éstos integren la renta que justifica y da nombre a tan importante tributo.

Tradicionalmente la capacidad económica de un contribuyente para pagar o soportar un impuesto ha venido siendo definida como la renta que excede a la que permite cubrir las necesidades básicas del sujeto y de los

miembros de su familia que de él dependan¹, tal y como señala la regulación vigente del IRPF, pues esa renta excedente marca el límite máximo que podrá ser absorbido por la imposición —es decir, señala la capacidad para pagar del contribuyente, su capacidad de pago— manteniendo a su vez la capacidad del sujeto para generar nuevas rentas, es decir, sin agotar la fuente generadora de la misma al garantizar su propia supervivencia y la de su familia².

Este concepto de capacidad de pago es el utilizado por la doctrina y, por ello, se ha ido incorporando gradualmente a los impuestos sobre la renta de la mayoría de los países de nuestro entorno. Al tratarse de un excedente de renta, su forma de cálculo no puede ser otra que la de deducir o sustraer de la renta total aquella que ha de servir para la cobertura de las necesidades básicas, personales y familiares, del contribuyente, como reconoce la regulación del IRPF vigente todavía. Mediante esa deducción o sustracción la renta dedicada a la cobertura de las tales necesidades básicas queda totalmente exenta.

Sin embargo, la nueva reforma del IRPF que se articula en el anteproyecto, aun reconociendo explícitamente en su artículo 56-1 que “el mínimo personal y familiar constituye *la parte de la base liquidable* que, por destinarse a

¹ Este concepto se encuentra, entre otros muchos, en GOODE (1964), pág. 31. Este autor señala que “en el sentido más elemental, la capacidad de pago significa solamente la posesión de recursos que pueden entregarse al Estado”. El concepto de capacidad de pago parte del principio de que el tributo no debería exigirse sobre los recursos necesarios para la subsistencia del contribuyente y de su familia. Ésta es idea antigua, pero posiblemente sea John STUART MILL (1848, pág. 690) el que mejor defina el concepto de capacidad tributaria o de pago a partir de la renta que supera la cobertura de las necesidades de subsistencia. Concretamente STUART MILL señala que un impuesto equitativo debe eximir de gravamen “...un determinado ingreso mínimo suficiente para proveer a las cosas más necesarias de la vida”. En su planteamiento ese mínimo debe ser adecuado “para proveer al número de personas que ordinariamente se mantienen de un solo ingreso con las cosas necesarias para la vida y la salud, con protección adecuada contra los sufrimientos corporales habituales...”, entendiendo por familia a las personas “que ordinariamente se mantienen de un solo ingreso”. Esta idea fue posteriormente recogida por otros economistas y fundamentó la necesidad de un mínimo personal y familiar de exención en el IRPF. Merece señalarse que, como se indica en el trabajo de E. D. FAGAN (1938), entre los postulados que fundamentan la progresividad en las teorías del sacrificio, el primero de ellos y común a todas es “que el problema de la imposición progresiva solo es importante para un nivel de ingreso que supere el mínimo de subsistencia”.

² Las necesidades básicas son, desde hace mucho, “...no sólo las que son indispensables para el sustento, sino todas aquellas cuya falta constituiría, en cierto modo, algo indecoroso entre las gentes de buena reputación...” en expresión de Adam SMITH (1776, pág. 769). Hoy, con el mismo sentido que Adam SMITH pero en términos más actuales, diríamos que el concepto de necesidad básica debe referirse a todas aquellas cuya cobertura permite al sujeto y a su familia vivir no excluidos de la sociedad a la que pertenecen.

satisfacer las necesidades básicas personales y familiares del contribuyente, no se somete a tributación por este impuesto”, no la exime deduciéndola de la renta total —es decir, de la base del impuesto— sino que la desgrava mediante la detracción de una cantidad de la cuota del tributo. Se pretende con ello que la progresividad del impuesto no se reduzca al aumentar la renta o el número de hijos.

Pero una desgravación no es lo mismo que una exención. La exención implica ausencia total de cargas sobre la cantidad eximida que, a efectos de tributación, no existe ya para el resto de la renta. Como ese resto es precisamente la capacidad de pago, la exención permite gravar exclusivamente esa capacidad en función de su auténtica cuantía y no en la de cualquier otro factor diferente, como pueden ser los propios mínimos personales y familiares. La desgravación, por el contrario, evita la carga del impuesto sobre la cantidad desgravada, pero esa cantidad que se desgrava sigue teniendo efectos tributarios sobre el resto de la renta, sigue existiendo para la tributación de la renta no desgravada, lo que en un impuesto de tarifa progresiva significa que la renta gravada —la capacidad de pago— soporta así una carga mayor de la que le correspondería por su propia cuantía, es decir, con independencia de cualquier otra cantidad.

En consecuencia, si en un impuesto progresivo se procede a la desgravación de la renta que debería estar exenta por mínimos personales y familiares, la capacidad de pago —es decir, la renta restante— será gravada no sólo en función de su cuantía estricta sino también en función de la renta básica que pretende preservarse del impuesto. Eso atenta contra la equidad del tributo y produce efectos no deseados sobre la distribución de su carga³.

Desde el punto de vista de nuestras leyes el artículo 31-1 de la Constitución española dispone que “Todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tri-

butario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio”. Es evidente, como ya se ha visto, que la capacidad de una persona para soportar un impuesto sólo comienza a partir de renta que exceda a la cantidad que cubre sus necesidades básicas, pues en otro caso el tributo resultaría confiscatorio, cosa que prohíbe nuestra Constitución.

También es evidente que una misma renta puede proporcionar muy diferentes capacidades económicas —capacidades de pago, en la terminología habitual de la Hacienda Pública— en función del número de personas que dependan del titular de esa renta. Por eso, la forma de medir el excedente de renta que representa la capacidad de pago o capacidad económica es la de deducir o sustraer de la renta total los mínimos personales y familiares, definidos como ya se ha visto en el artículo 56-1 del anteproyecto. Si la capacidad económica o de pago está constituida por la renta que excede a los mínimos personales y familiares, un impuesto cuya base de gravamen no sea el resultado de *deducir o sustraer* tales mínimos no girará sobre la capacidad económica del contribuyente, apartándose de lo que se dispone en el artículo 31-1 de la Constitución.

El anterior razonamiento llevó a quienes proyectaron la reforma del IRPF de 1998 y a los legisladores del momento a definir el objeto del impuesto en términos de capacidad económica y, consecuentemente, a deducir los mínimos personales y familiares de la base de gravamen. Tal decisión supuso un importante avance en la equidad y constitucionalidad de este impuesto al hacer que, por primera vez en nuestro país, el gravamen recayese sobre la capacidad económica o de pago que propugna nuestra Constitución. Hasta entonces, ese precepto constitucional había venido siendo incumplido, quizás involuntariamente, como había ocurrido también en su día con la tributación conjunta y obligatoria para la familia, que no se cambió a voluntaria hasta un pronunciamiento del Tribunal Constitucional en tal sentido.

Por eso resulta especialmente sorprendente que el nuevo anteproyecto de reforma pretenda volver a la normativa anterior a 1998 en esta concreta materia. El que los mínimos personales y familiares se eximan mediante su descuento de la base o se desgraven mediante una deducción en la cuota no es, como ha podido comprobarse, un tema menor o de mera técnica tributaria que solo preocupa a los profesores de Hacienda Pública, como parecen opinar los nuevos reformadores, sino de gran importancia para el impuesto y para su grado de equidad, porque afecta directamente a su naturaleza, que se caracteriza por gravar la capacidad de pago o capacidad económica del contribuyente y no su renta total.

³ El problema que acaba de describirse y que aqueja a la nueva reforma del IRPF no es más que la consecuencia de una importante confusión conceptual. Como es bien conocido, para una misma renta el tamaño de la familia afecta a la capacidad económica o capacidad de pago del sujeto, es decir, a lo que debería constituir la base de la imposición. Y en la definición de la capacidad no deben introducirse consideraciones propias de la progresividad en la distribución de la carga, que han de reservarse para la definición de la tarifa y de su consecuencia inmediata, que es la cuota del impuesto. La polémica existe, como expone en un reciente trabajo Howell H. ZEE (2005, pág. 20), pero “la mayoría acordaría que la deducción (en la base. N. del T.) es el caso más frecuente respecto a la exención general (básica) mientras que el crédito fiscal resulta más equitativo para las exenciones específicas”. Hay que advertir que los créditos fiscales se articulan mediante deducciones en la cuota. La “exención general (básica)” de Zee es el mínimo personal y familiar de nuestro impuesto.

2.2. La forma de agrupar los ingresos para su gravamen

Es conocido que la evolución que hasta ahora había experimentado el impuesto en España, y en la mayor parte de los países de nuestro entorno, ha consistido básicamente en pasar de un gravamen diferenciado por fuentes de renta, en el que cada rendimiento tenía una definición tributaria distinta y un gravamen muy diferente —forma tributaria conocida como “impuesto analítico”— hacia un gravamen único sobre la capacidad de pago del contribuyente. Esta última forma de imposición se ha venido conociendo como “impuesto sintético”.

A efectos de su cálculo, la renta global se venía entendiendo como la suma de rendimientos netos, normalizados y tipificados en sus definiciones tributarias, obtenidos por el sujeto en el período de la imposición, previa exclusión de las ganancias patrimoniales realizadas, sometidas casi siempre a otro tratamiento muy diferente en el ámbito del propio IRPF. El concepto de renta fiscal, objeto inicial del gravamen, quedaba así muy próximo al concepto económico de producto neto de la contabilidad nacional. Todo ello sin perjuicio de que en la mayoría de los países se incluyese dentro del IRPF, además, un gravamen especial y relativamente independiente sobre las ganancias patrimoniales, partiendo de la idea de que si bien tales ganancias no forman parte de la renta global del sujeto —pues no se computan en el producto neto en términos de contabilidad nacional— sí deberían ser objeto de tributación al suponer otra manifestación diferente de la capacidad de pago.

Por ello, las ganancias patrimoniales, al no ser renta en sentido económico aunque manifestaban otra forma de capacidad de pago, se venían sometiendo a tributación mediante reglas especiales y exclusivas en cuanto al cómputo de su importe y al tipo de gravamen aplicable; reglas y tipos que eran distintos de los que incidían sobre la renta propiamente dicha. Tal había venido siendo hasta hace poco el esquema básico de los impuestos sobre la renta en la mayoría de los países de la OCDE.

Sin embargo, a principios de la década de los noventa del pasado siglo cuatro países europeos —Dinamarca, Suecia, Noruega y Finlandia, aunque Dinamarca abandonó de modo inmediato el experimento— espoleados por la fuerte crisis que por entonces experimentaban sus economías y acuciados por la fuga de sus capitales, iniciaron una nueva forma de concebir el IRPF que se ha conocido desde entonces como “impuesto dual”. Consistía básicamente en agrupar, de una parte, los rendimientos de capital y las ganancias patrimoniales obtenidos por el sujeto y, de otra, los rendimientos de su trabajo. Como los rendimientos de

las actividades económicas pueden considerarse como una mezcla de rendimientos de capital y de rendimientos de trabajo, esos países escindían tales rendimientos, mediante criterios más o menos racionales, en su componente de capital y en su componente de trabajo, adscribiéndolos a sus correspondientes categorías. Se formaban así dos bases tributarias bien distintas —de ahí la denominación de “impuesto dual”— que se gravaban también de forma muy diferente. La “base trabajo” se gravaba mediante una tarifa progresiva, como es propio de un impuesto tradicional sobre la renta, mientras que la “base capital” se gravaba mediante un tipo único, habitualmente igual al tipo inferior de la escala progresiva aplicable a la “base trabajo”.

El impuesto dual representa, aunque con algunas variantes, una vuelta al impuesto analítico sobre la renta que ya había sido abandonado por la mayoría de los países de la OCDE en el período comprendido entre las dos guerras mundiales⁴. En España ese abandono se produjo en fechas mucho más recientes, de hecho con la reforma del IRPF de 1978. Las ventajas que ofrece el sistema dual son, en primer término, la de reducir la tributación de los rendimientos de capital y, de ese modo, tratar de atraer capitales del exterior o evitar el desplazamiento hacia él de los capitales del propio país⁵ y, en segundo lugar, la de formar una masa única con cualquier rendimiento o ganancia de capital, evitando así la necesidad de distinguir entre unos y otras, lo que simplifica el impuesto y le permite quizás una mayor neutralidad respecto a las distintas colocaciones del capital. Pero sus duras desventajas son que con un impuesto dual son peor tratados los rendimientos de trabajo, lo cual no parece ni socialmente muy deseable ni tampoco justificado desde el punto de vista de la equidad⁶, pues se diferencian tributariamente los rendimientos e ingresos de capital de los del trabajo, discriminando el gravamen en contra de este último. Quizás por ello el impuesto dual fue abandonado rápidamente por Dinamarca

⁴ El impuesto dual puede considerarse un impuesto analítico diferenciado por factores de la producción —capital y trabajo— en lugar de por fuentes de ingresos, como era el caso de los antiguos impuestos analíticos.

⁵ La carga fiscal es un componente más, pero no el único, de la mezcla de rentabilidad neta y riesgo de una inversión que la hace atractiva. En los países de bajo nivel de desarrollo el rendimiento bruto de las inversiones puede ser alto mientras que sus cargas fiscales suelen ser reducidas. Sin embargo, pese a esa baja carga fiscal, tales países no logran muchas veces atraer inversiones extranjeras debido a sus altos niveles de riesgo. No basta, pues, con reducir la carga fiscal para atraer inversiones sino que ha de atenderse también a la rentabilidad bruta de las mismas y a sus niveles de riesgo, variables habitualmente más importantes que la carga fiscal.

⁶ John RAWLS, en su conocida obra “A Theory of Justice” afirma que “La justicia es la primera virtud de las instituciones sociales, como la verdad lo es de los sistemas de pensamiento”. Véase RAWLS (1971, pág. 3). No se olvide que los impuestos son “instituciones sociales”.

y no se ha extendido a otros países de nuestro entorno, pese a que existe desde hace más de quince años, aunque Holanda e Italia tienen reglas especiales para el cómputo y tributación de los intereses⁷.

La nueva reforma de nuestro IRPF pretende cambiar sustancialmente la base del IRPF actual desagregándola en dos grandes componentes que, sorprendentemente, no responden tampoco de forma nítida al modelo “dual” que acaba de exponerse. Las discrepancias se encuentran tanto en la composición de las dos bases de tributación como en los tipos de gravamen que se les aplican. Así, en la nueva reforma del IRPF una de las bases del impuesto agrupa a los rendimientos del trabajo, a los de actividades económicas sin escisión alguna y a los del capital inmobiliario, sometiéndolos a una tarifa progresiva, mientras que la otra base agrupa, bajo la denominación de “rendimientos del ahorro”, a los rendimientos del capital mobiliario —intereses y dividendos, fundamentalmente— y a las ganancias patrimoniales, lo que no sigue con precisión la pauta habitual de agrupación de un impuesto dual⁸.

Por otra parte, la base que agrupa los llamados “rendimientos del ahorro” estará gravada a un tipo fijo de imposición (18 por 100), inferior al tipo más reducido de la tarifa progresiva que se aplica a la primera de las bases descritas. El impuesto que pretende instaurarse no responde, pues, al modelo dual de otros países, aunque incide en sus desventajas desde el punto de vista de la equidad.

No es posible argumentar con fundamento, por otra parte, que la dualización del IRPF ya se había iniciado en 1996, cuando se creó de hecho la llamada “base especial” del impuesto actual, que recoge exclusivamente la tributación de las ganancias patrimoniales a más de un año sometiéndolas a un tipo único de gravamen. Es necesario tener en cuenta que las ganancias patrimoniales no son renta y que por ello forman una base de gravamen aparte —especial— en los impuestos de la mayoría de los países de nuestro entorno. Todo lo que económicamente se considera renta se encuentra hoy gravado en una sola base, la base general del IRPF.

En el futuro, si se aprueba el anteproyecto, la renta se habrá roto, formando parte sus trozos de dos bases distintas de imposición. Se habrá vuelto otra vez a la imposición ana-

⁷ Véase ZEE (2005, págs. 51 y 52).

⁸ La denominación de “rendimientos del ahorro” para esta agrupación de ingresos resulta un tanto sorprendente, porque en ella se contienen rendimientos del capital mobiliario junto con otros ingresos que técnicamente no son rendimientos —las ganancias patrimoniales— al tiempo que se excluyen los rendimientos del capital inmobiliario y la parte correspondiente al capital en los rendimientos de las actividades económicas, que sin duda también son rendimientos del ahorro.

lítica y, quizás más adelante, incluso a la imposición de producto⁹. Un retroceso de gran importancia en la evolución del impuesto en nuestro país, no apoyado por la evolución de este tributo en los grandes países de nuestro entorno.

3. La equidad en la nueva reforma del IRPF

Como se ha expuesto más arriba, la reforma pretende alcanzar mayores grados de equidad en la distribución de la carga del impuesto mediante cinco bloques distintos de medidas. El primero de ellos se refiere a una reducción de la carga sobre los rendimientos del trabajo; el segundo, a un tratamiento mejorado de la familia, tanto en la declaración individual como en la conjunta; el tercero, a una nueva tributación del ahorro; el cuarto, a una mejor fiscalidad del envejecimiento; el quinto, a una tributación más reducida de las situaciones de dependencia y, finalmente, el sexto, a la fiscalidad de la vivienda que pretende una mayor “cohesión social”. Todos ellos serán objeto de análisis seguidamente.

3.1. Reducción por rendimientos del trabajo

La razón básica por la que los rendimientos de trabajo deben soportar una tributación más reducida que los restantes rendimientos que integran la renta es porque tales rendimientos no son netos en el sentido más amplio del término, ya que integran también las cantidades que el sujeto, a lo largo de su vida activa, debería destinar a amortizar el capital humano que sirve de sustentación a tales rendimientos¹⁰. Existen, desde luego, otras posibles justificaciones, tales como la relativa a las menores oportunidades de fraude que tienen estos rendimientos, pero la naturaleza de tales justificaciones suelen ser éticamente muy dudosas.

⁹ Bastaría para ello con declarar liberatorias las retenciones en la fuente sobre los llamados “rendimientos del ahorro” practicadas al tipo del 18 por 100.

¹⁰ Para “producir” una persona con la aptitud necesaria para generar los rendimientos de trabajo objeto de gravamen se necesita efectuar, a lo largo del período que transcurre desde su nacimiento hasta su ingreso en la vida activa, unos gastos de sostenimiento, de sanidad y de educación que integran el *stock* de “capital humano” con el que esa persona se incorpora al trabajo. Ese capital tiene una vida limitada —el período de vida activa de la persona— transcurrida la cual desaparece, pues el sujeto ya no resultará capaz de generar nuevas rentas. Por eso el *stock* de capital humano ha de ser amortizado con los ingresos que produce a lo largo del período de actividad, como también lo es el capital físico empleado en la producción a lo largo de su vida útil. De ahí que deban deducirse de los ingresos brutos de trabajo las cantidades anuales oportunas para permitir esa amortización, al igual que se deducen de sus ingresos brutos respectivos las cantidades destinadas a compensar la depreciación anual de los capitales materiales.

La actual reducción por ingresos de trabajo en el IRPF se articula mediante una cantidad fija hasta una cierta cifra de ingresos y una cantidad que se va reduciendo a medida que aumentan los ingresos. Además, la cuantía absoluta de la reducción tiene un tope para los ingresos que superen una determinada cantidad. Es evidente que el sistema utilizado desde hace mucho para articular esta reducción no se corresponde demasiado bien con su sentido y finalidad.

La nueva reforma del IRPF se ha limitado a mantener el sistema de cálculo de la reducción por trabajo actualizando las cantidades objeto de reducción, elevando la cantidad inicial de la misma, que pasa de 3.500 euros anuales por ingresos iguales o inferiores a los 8.200 euros a una cantidad de 4.000 euros para los contribuyentes con ingresos inferiores a 9.000 euros, mientras que su cuantía máxima antes se establecía en 2.400 euros anuales para ingresos del trabajo superiores a los 13.000 euros y ahora se establecerá en 2.600 euros para ingresos superiores a esa misma cantidad. Como puede comprobarse, la revisión de las cuantías de la reducción, de sus límites de aplicación y de su tope máximo es inferior a lo que correspondería por la mera inflación acumulada desde su anterior revisión¹¹.

3.2. Tratamiento de la familia en el nuevo IRPF

Como ya se ha indicado anteriormente, el tratamiento de la familia en el nuevo IRPF deja que desear en cuanto a su concepción, pues la exención correspondiente a los mínimos personales y familiares que permite configurar la capacidad económica o de pago de cada contribuyente se ha transformado en una desgravación de tales mínimos mediante el descuento de unas cantidades en la cuota. El procedimiento que se establece para articular la desgravación consiste en aplicar la tarifa sobre la base sin descontar los mínimos personales y familiares para obtener una cuota y luego volver a aplicar la tarifa sobre la suma de los mínimos personales y familiares para obtener la cuota correspondiente a ambos mínimos, que se detrae de la primera para llegar a la cuota líquida.

El procedimiento de cálculo que acaba de exponerse implica que la cantidad que se descuenta de la cuota por los mínimos personales y familiares del contribuyente no es fija, como lo era en la legalidad anterior a 1998. Pero el grado de variación de esa cantidad es muy pequeño. Para que un contribuyente que efectúa declaración individual obtenga una cifra ligeramente distinta al 24 por 100 —pri-

mer tipo de la tarifa— del importe de sus mínimos, necesita tener derecho a deducir por 10 hijos computados al 50 por 100, pues el otro 50 por 100 corresponderá al otro cónyuge. Ese elevado número de hijos no parece que sea la situación más frecuente en la familia española de hoy. Tampoco lo parece el caso de un contribuyente con más de tres hijos que haga declaración conjunta al no poseer ingresos propios el otro cónyuge, que sería el otro escalón que señalaría un descuento por mínimos algo superior al 24 por 100 de la cantidad que representen tales mínimos.

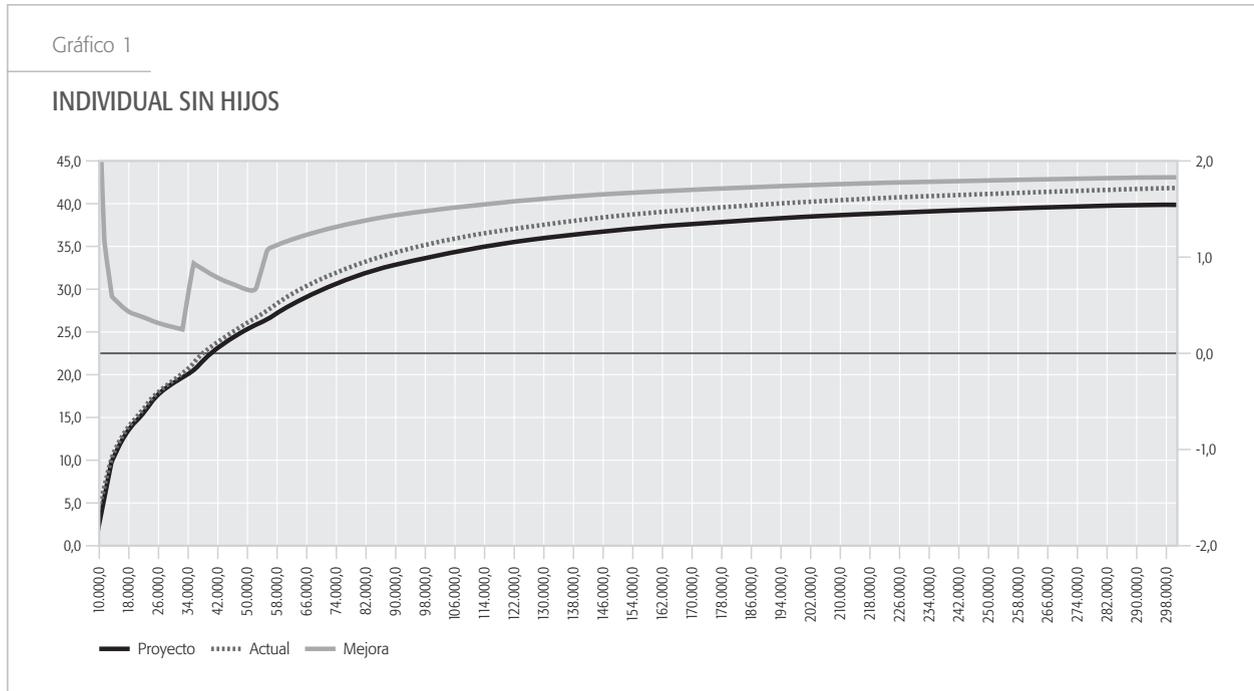
Por tanto, la situación general será la de descontar los mínimos de la cuota a razón de un 24 por 100 de su importe global, lo cual, aunque con procedimientos distintos, vendrá a representar casi siempre lo mismo que lo que se venía haciendo en la regulación del IRPF anterior a la reforma de 1998. No obstante, es muy de agradecer el esfuerzo del anteproyecto para articular una auténtica desgravación que permita visualizar más fácilmente las cifras de renta desgravada —que no exenta— para la cobertura de las necesidades básicas del contribuyente y de su familia.

Como ya se ha indicado anteriormente, el nuevo procedimiento impide conocer la capacidad económica del contribuyente y agrava el peso del impuesto buscando una mayor progresividad formal, tarea que, en todo caso, debería encomendarse a la tarifa, para no impedir la cuantificación adecuada de la capacidad económica. Los resultados de esta decisión no son, además, buenos para los contribuyentes de renta media que opten por la declaración individual, agravándose a medida que aumenta el número de hijos dependientes. Pero son, en todo caso, peores para quienes se encuentren situados en niveles medios de renta y opten por la declaración conjunta.

Los gráficos 1, 2, 3 y 4, en los que se reflejan las curvas de tipos medios efectivos para distintos valores de ingresos brutos procedentes del trabajo personal, conforme a la regulación hoy vigente y para la que se deduce del anteproyecto, permiten comprobar estas afirmaciones, al tiempo que subrayan la relativa cortedad de la reducción impositiva de la reforma para muchos contribuyentes. Por otra parte, las ventajas contributivas que proporciona el nuevo anteproyecto aumentan gradualmente a medida que crecen los ingresos, como se puede observar en los referidos gráficos¹². La reducida ventaja o, incluso, las

¹¹ La anterior revisión de estas cantidades se produjo en 2002. Desde entonces hasta 2007, fecha de entrada en vigor de las nuevas cuantías y límites la inflación acumulada será, en media mensual, superior al 13,6 por 100, mientras que la revisión no llega, en casi todos los casos, ni al 10 por 100.

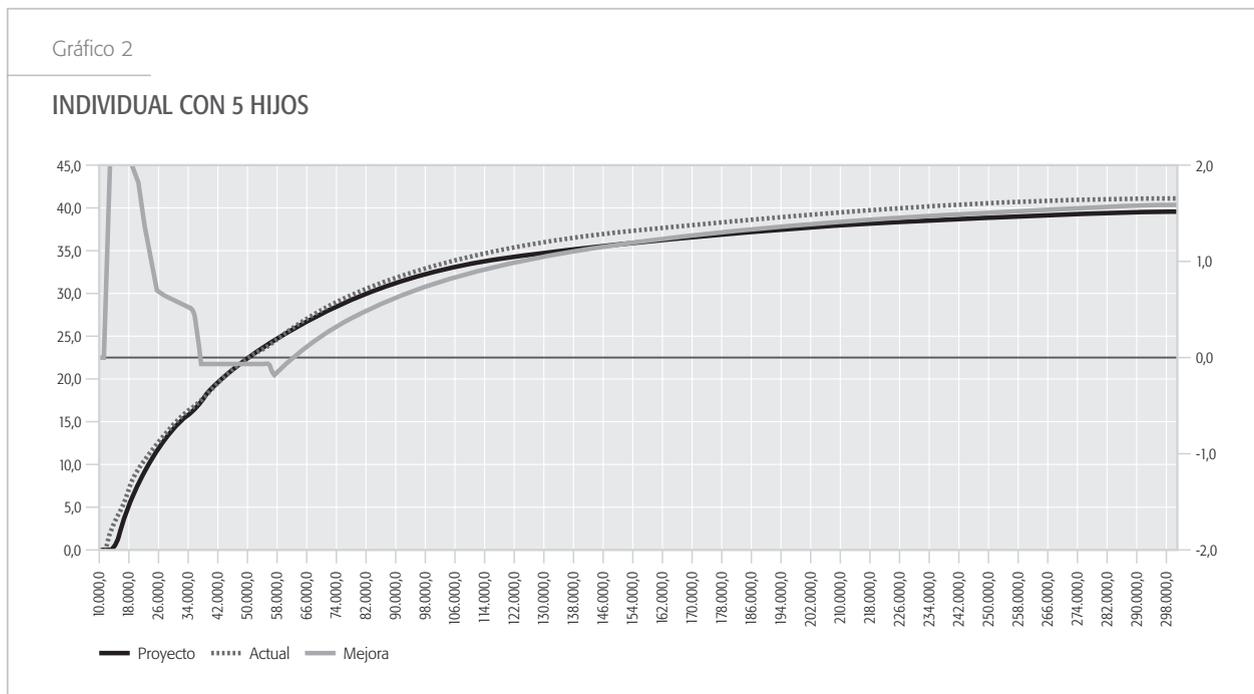
¹² Obsérvese que la cuantía de los tipos efectivos se miden en porcentajes de los ingresos en el eje de ordenadas mediante la escala de la izquierda del gráfico, mientras la mejora o ventaja neta que se alcanza frente a la situación aún vigente se refleja, también en ordenadas, en la escala de la derecha del mismo. Las cifras de ingresos que corresponden a cada tipo efectivo se representan, como es habitual, en el eje horizontal o de abscisas y en euros.

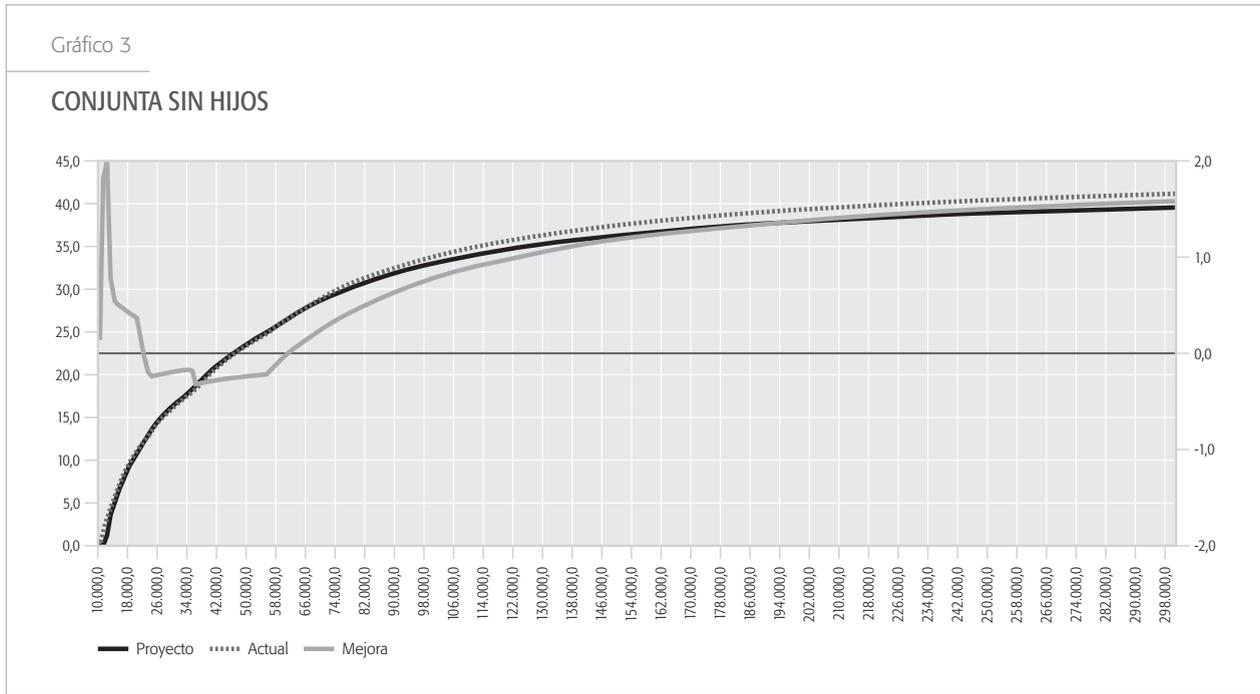


mayores cargas para algunas familias de rentas medias, junto a una mejora de tales ventajas con el aumento de la renta en el nuevo anteproyecto de IRPF, no hacen suponer que la reforma incorpore mayores grados de equidad en el impuesto.

A este respecto ha de señalarse que, como muestran los gráficos indicados, un contribuyente que presentase

declaración individual y tuviese cinco hijos recibiría un trato peor en el futuro que ahora si sus ingresos se situasen entre los 37.000 y los 62.000 euros anuales. Las declaraciones conjuntas, con o sin hijos, recibirían en todos los casos un tratamiento peor para intervalos de ingresos comprendido entre los 22.000 y los 61.000 euros las que no computasen hijos y entre los 38.000 y los 128.000 euros para las de cinco hijos.

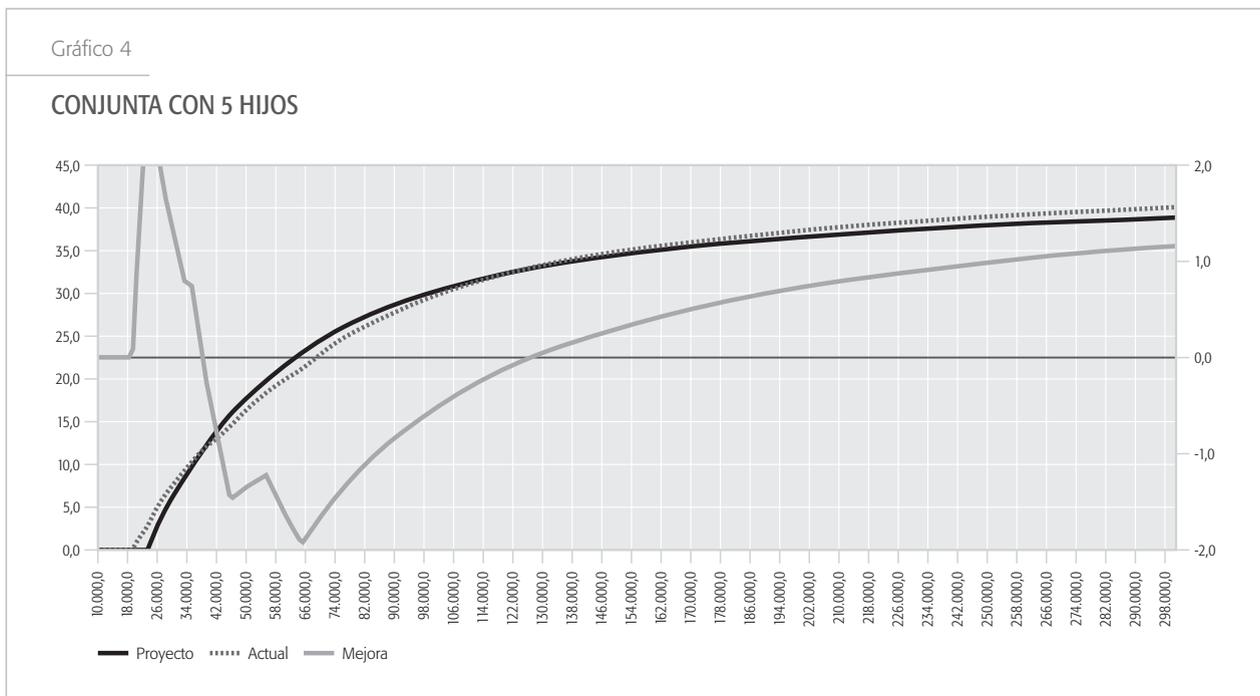


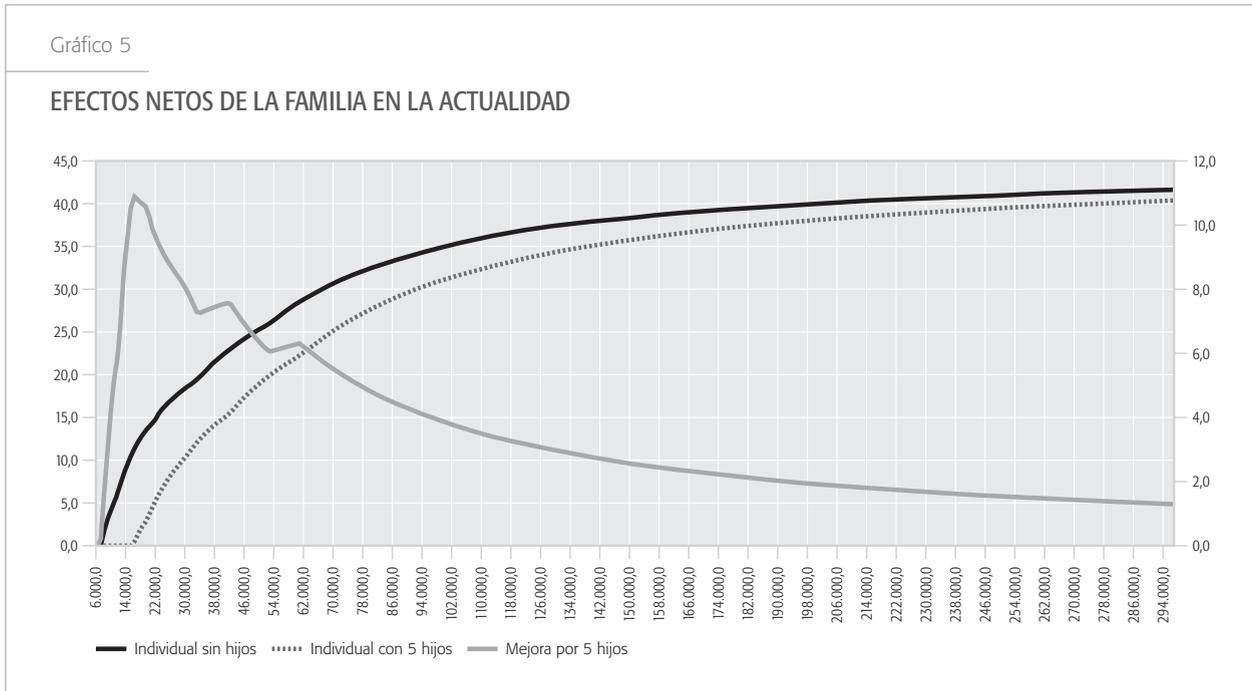


Los gráficos 5, 6 y 7 permiten aislar el impacto que un aumento de la familia tiene sobre la curva de tipos efectivos de gravamen. En el gráfico 5 se presentan las curvas que en la actualidad dibujan los tipos efectivos para un contribuyente sin hijos y para otro con cinco hijos, siempre en declaración individual, así como la diferencia entre ambas curvas. Esa diferencia señala, por tanto, la ganancia fiscal que se obtiene con el impuesto

vigente al aumentar de cero a cinco el número de hijos en una declaración individual con ingresos procedentes del trabajo personal. En el gráfico 6 se ha reflejado curvas similares a las anteriores, pero calculadas para el caso del nuevo anteproyecto.

Finalmente, en el gráfico 7 se presentan las dos curvas de ganancia neta de los gráficos anteriores. Puede obser-





varse en este último gráfico que la curva de ganancia neta por aumento de la familia correspondiente al IRPF actual es superior a la del IRPF del anteproyecto, lo que significa que el IRPF actual es mucho más generoso con las familias que el nuevo y que, en consecuencia, protege mejor a las familias que el impuesto que se pretende implantar, que reduce su corto impacto efectivo a niveles de renta relativamente bajos.

Las situaciones descritas en los gráficos 1, 2, 3 y 4 podrían mejorar mucho si los nuevos mínimos personales y familiares se aplicasen mediante su deducción en la base —que es el procedimiento vigente en la actualidad— y no mediante cantidades en la cuota. En los gráficos 8, 9, 10 y 11, se exponen los tipos efectivos que resultarían en declaración individual y conjunta, respectivamente, si la deducción de las cantidades propuestas como mínimos en el

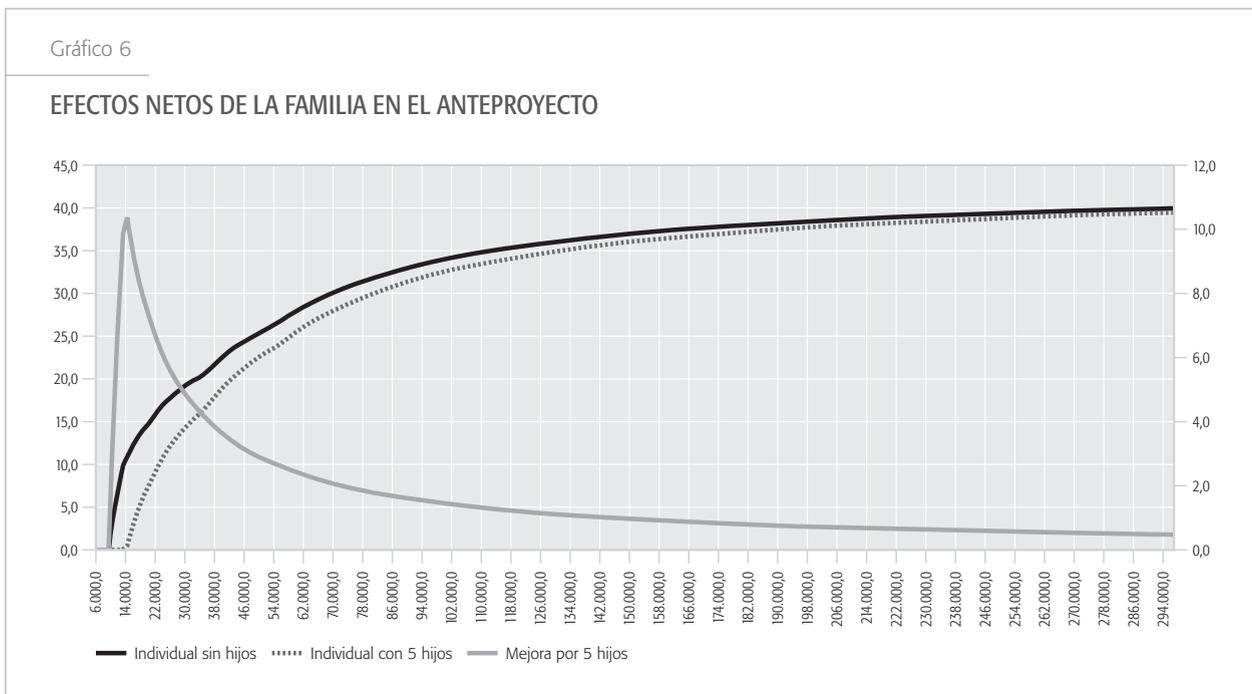
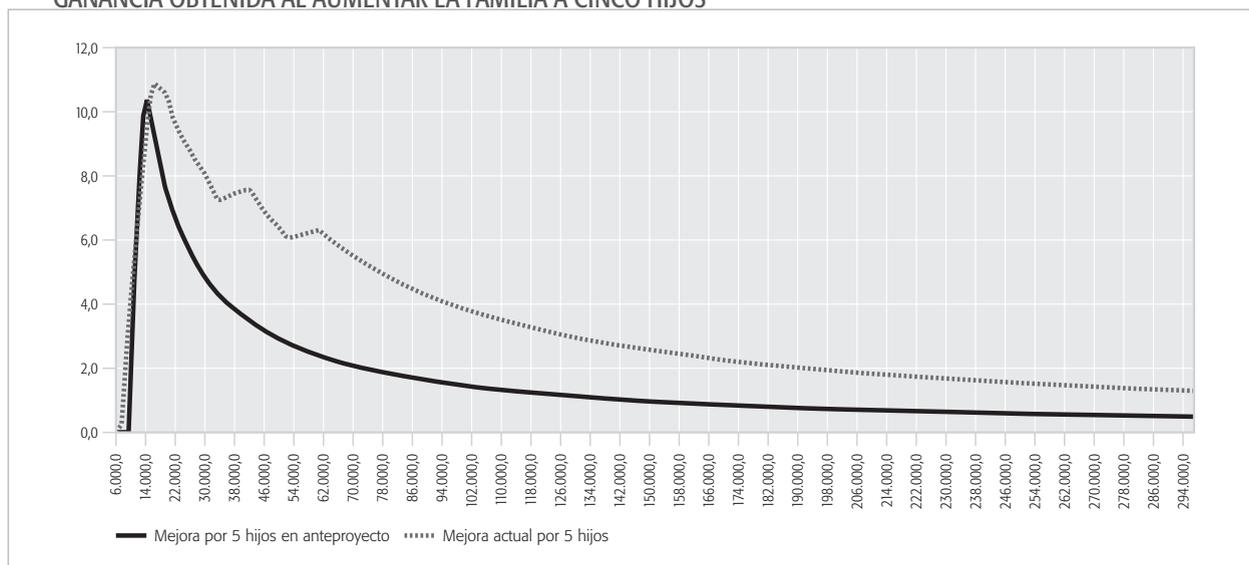


Gráfico 7

GANANCIA OBTENIDA AL AUMENTAR LA FAMILIA A CINCO HIJOS



anteproyecto se efectuase en la base en lugar de hacerse en la cuota. Estos gráficos permiten comprobar, comparándolos con los anteriores, como podrían resolverse los problemas descritos en el tratamiento de la familia y como la reducción de la carga adquiriría mayor valor para los contribuyentes, reduciéndose gradualmente esta ventaja a medida que aumentasen los ingresos.

Obviamente el coste recaudatorio si se dedujesen los mínimos en la base sería mayor que el previsto para el anteproyecto y quizás similar en su cuantía al coste de las dos reformas anteriores. Pero, a cambio, ese mayor coste generaría también efectos más intensos sobre el nivel de actividad económica en los próximos ejercicios, como ocurrió en las dos reformas anteriores del IRPF. En todo caso y teniendo en cuenta que se deducirían de la base, podrían quizás minorarse las cantidades de los mínimos personales y familiares respecto a las cifras establecidas en el anteproyecto si la propuesta tuviese un coste excesivo para la estabilidad presupuestaria.

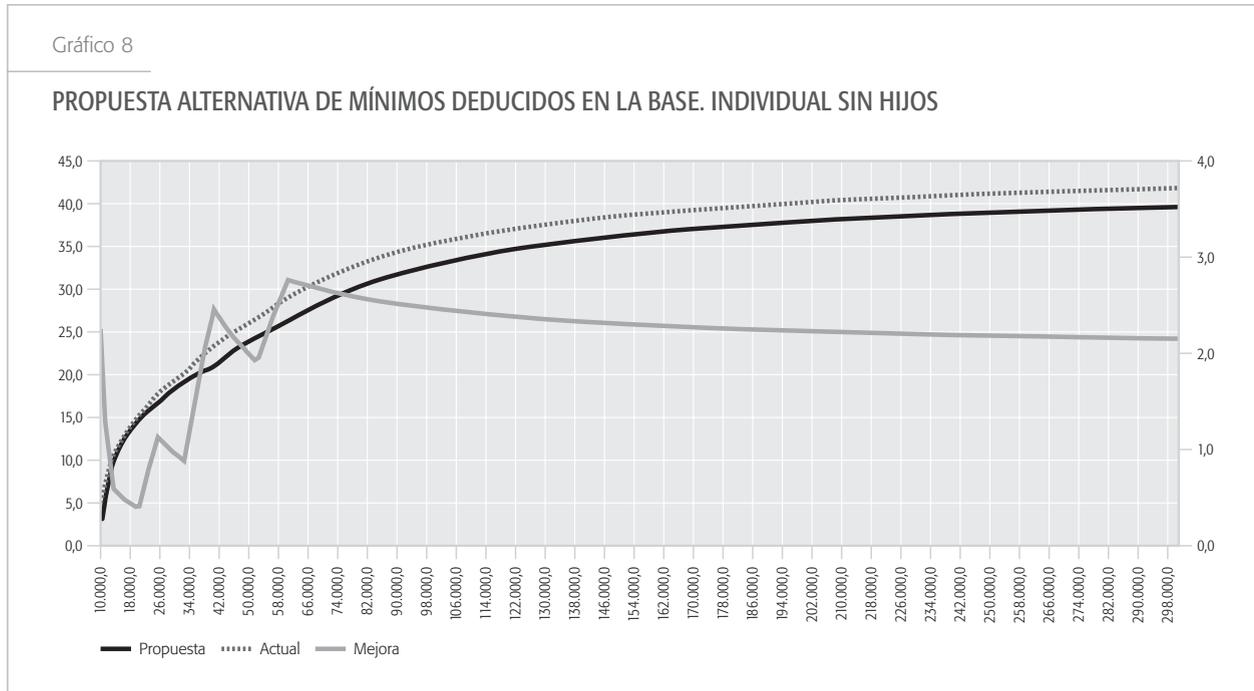
3.3. Tributación de los denominados "rendimientos del ahorro"

Ya se ha descrito más arriba lo que el anteproyecto de reforma considera "rendimientos del ahorro", donde se incluyen rendimientos del capital mobiliario —es decir, intereses, dividendos y otros rendimientos procedentes de esta fuente de ingresos— junto con ganancias patrimoniales, que técnicamente no son rendimientos, pero sin incluir los rendimientos del capital inmobiliario ni los atri-

buides al capital en las actividades empresariales. El anteproyecto de reforma propugna una tributación independiente y especial para este conglomerado de ingresos tan dispares con la pretensión de que así se mejorará la equidad y, además, se aumentará la neutralidad en el tratamiento de los distintos rendimientos atribuidos al ahorro.

Equidad y neutralidad se pretenden conseguir eliminando tanto el procedimiento que hasta ahora ha permitido suavizar la doble imposición económica de los dividendos como aplicando un mínimo exento especial de 1.000 euros a estos últimos, eliminando las reducciones por la acumulación de progresividad sobre rendimientos plurianuales aplicables a los contratos de seguros o a los rendimientos de toda índole superiores a los dos años o eliminando el régimen actual de las ganancias patrimoniales generadas dentro del ejercicio. Pero, sobre todo, mediante el sometimiento de este conglomerado de ingresos a un solo tipo de gravamen (18 por 100), mientras que los restantes rendimientos quedarán gravados mediante la tarifa progresiva habitual de esta clase de impuestos.

Un primer análisis que ha de hacerse es el de si el nuevo IRPF beneficia o perjudica a intereses, dividendos y ganancias patrimoniales frente al tratamiento que les otorga hoy el impuesto aún vigente. Responder a esta pregunta obliga a dos análisis diferentes, según se consideren esos ingresos del ahorro como complementarios a los de trabajo personal recibidos por el contribuyente o como los únicos percibidos por éste, lo cual constituiría una situación mucho menos frecuente aunque, sin duda, posible.

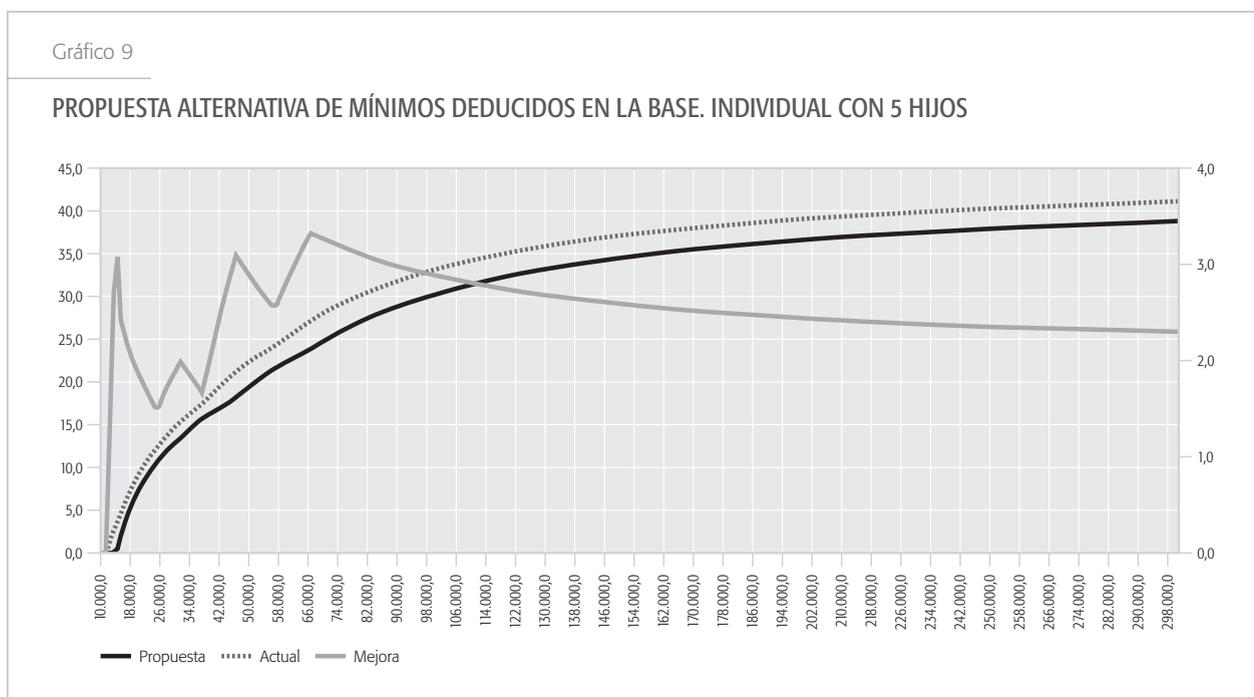


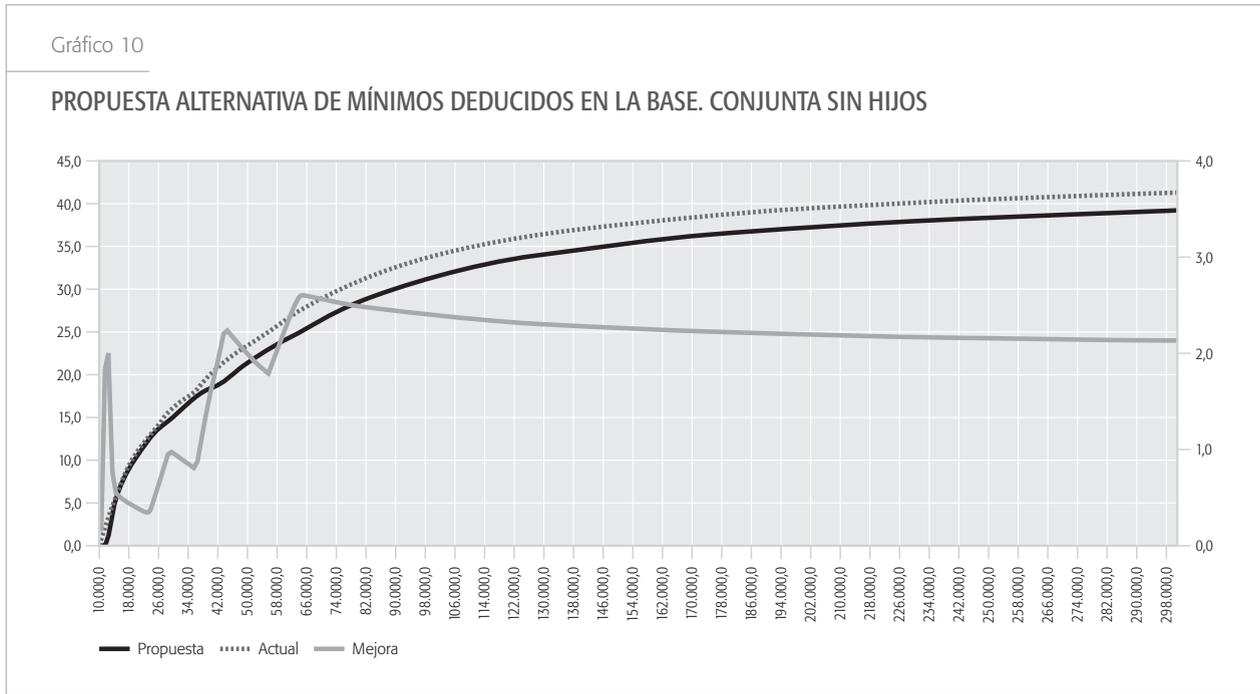
3.3.1. Análisis como ingresos complementarios

El primero de esos análisis es relativamente simple de efectuar. Se trata de considerar que los rendimientos del ahorro constituyen unos ingresos complementarios de los ingresos principales del contribuyente que proceden del trabajo personal. Como tales ingresos complementarios,

su cuantía relativa dentro del total de ingresos será pequeña, de modo que en el impuesto actual no hagan saltar al contribuyente de un tramo de la tarifa al siguiente.

Bajo tales hipótesis resulta fácil concluir que, si el tipo marginal soportado actualmente por los rendimientos de trabajo percibidos por el contribuyente —que es el que se aplicará a los rendimientos complementarios del ahorro

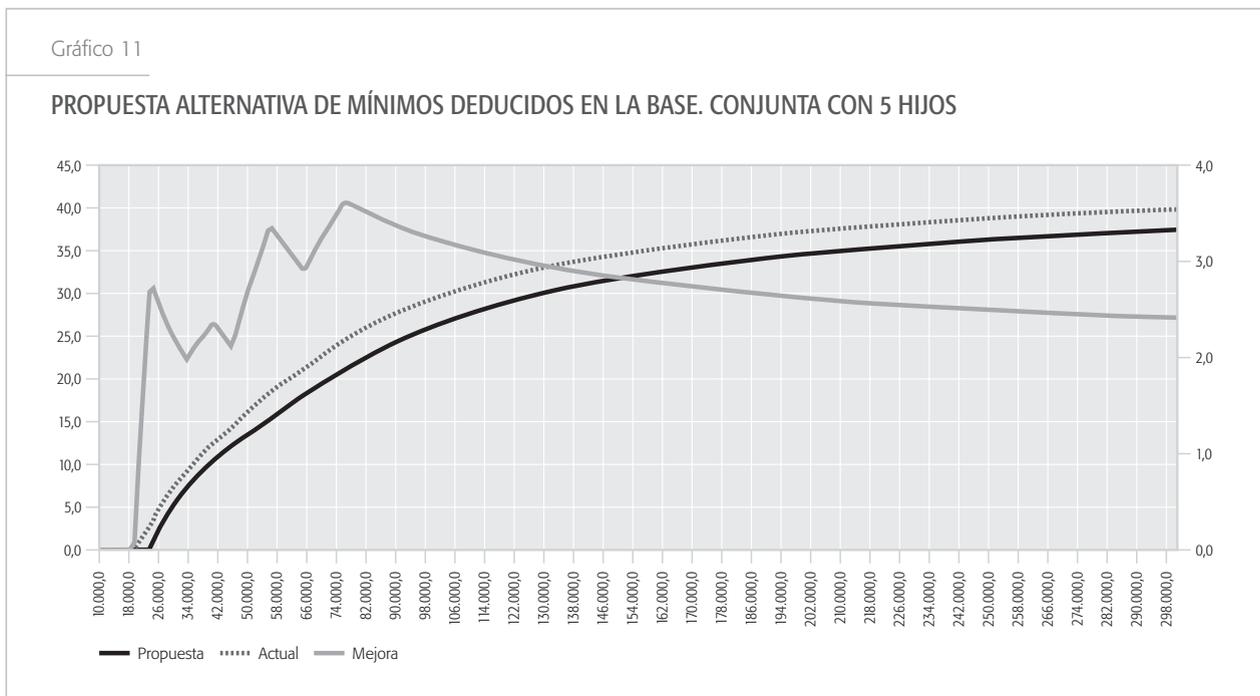




junto con las reducciones especiales que venían recibiendo tales ingresos— configura una carga superior al 18 por 100, esos rendimientos complementarios saldrán beneficiados con el nuevo tratamiento que propugna el anteproyecto. Y saldrán perjudicados si la carga neta actual de los mismos, configurada por el marginal soportado por el contribuyente en sus rendimientos del trabajo y los tratamientos especiales que actualmente reciben, es inferior al

18 por 100 que se propone como gravamen único en el anteproyecto de reforma.

En el caso de un declarante individual sin hijos, los intereses obtenidos en plazos inferiores a los dos años o las ganancias patrimoniales obtenidas a menos de un año sólo saldrían perjudicados con el nuevo tratamiento si los ingresos por trabajo fuesen inferiores aproximadamente a



los 10.000 euros anuales, pues en este caso el marginal del contribuyente se situaría en el 15 por 100, inferior al 18 por 100 del nuevo gravamen. Pero si esos intereses se obtuviesen en plazo superior a los dos años, al tributar hoy sólo por el 60 por 100 de su importe, saldrían perjudicados por la reforma los perceptores con ingresos por trabajo inferiores a unos 20.000 euros anuales, que son los que soportan un marginal del 24 por 100¹³.

Si los ingresos complementarios a los de trabajo procediesen de contratos de seguros a más de cinco años, como estos rendimientos tributan hoy tan sólo por el 25 por 100 de su importe saldrían perjudicados con la reforma, incluso para contribuyentes con un marginal del 45 por 100¹⁴. También es evidente que saldrían perjudicados con la reforma los contribuyentes que percibiesen ganancias patrimoniales a más de un año, pues la nueva tributación de las mismas al 18 por 100 sería superior a su tipo actual del 15 por 100. En cuanto a los dividendos, al anularse el sistema que atenúa la doble carga que representa el impuesto sobre sociedades y el IRPF, el contribuyente saldría perjudicado por el nuevo sistema siempre que su tipo marginal fuese inferior al 45 por 100, es decir, para unos ingresos inferiores a los 52.000 euros aproximadamente.

Como resumen, puede afirmarse que en el caso más favorable de un contribuyente sin hijos y con ingresos complementarios por intereses obtenidos a menos de dos años saldría perjudicado por la reforma si sus ingresos principales —rendimientos de trabajo— no superasen los 10.000 euros anuales. Esta situación afectaría, según los últimos datos conocidos (declaración de 2003), a casi el 49 por 100 de los declarantes de ese ejercicio. La cifra límite sería algo mayor —y, consecuentemente, mayor el número de declarantes negativamente afectados por la reforma— a medida que fuese aumentando el número de hijos. Si los intereses fuesen generados en un período superior a dos años, saldrían perjudicados por la reforma quienes ingresasen por rendimientos del trabajo menos de 20.000 euros anuales, es decir, casi el 75 por 100 de las declaraciones según los datos del 2003.

Los perceptores de rendimientos procedentes de contratos de seguros a más de cinco años y quienes obtuviesen ganancias patrimoniales a más de un año también saldrían perjudicados por la reforma en todos los casos, es decir, cualquiera que fuese su nivel de ingresos principales. Y los perceptores de dividendos saldrían perjudicados por la reforma si sus ingresos por trabajo no superasen los

52.000 euros, es decir, saldrían perjudicados por la reforma más del 97 por 100 de los declarantes de 2003.

3.3.2. Análisis como ingresos únicos

El segundo de estos análisis se refiere al caso, menos probable pero más visible, de que los rendimientos del ahorro fuesen los únicos ingresos del contribuyente y contra ellos se girasen sus mínimos personales y familiares. En ese caso, la cuota resultante sería la que correspondiese aplicando el nuevo tipo de gravamen para estos rendimientos (18 por 100) a la diferencia entre los ingresos por el ahorro menos los mínimos personales y familiares, como señala el artículo 66 del anteproyecto. Se aplicaría en esta base de gravamen del ahorro el sistema de exención completa de los mínimos y consideración efectiva de su capacidad de pago que no se aplica, sin embargo, en el caso de la base general del impuesto.

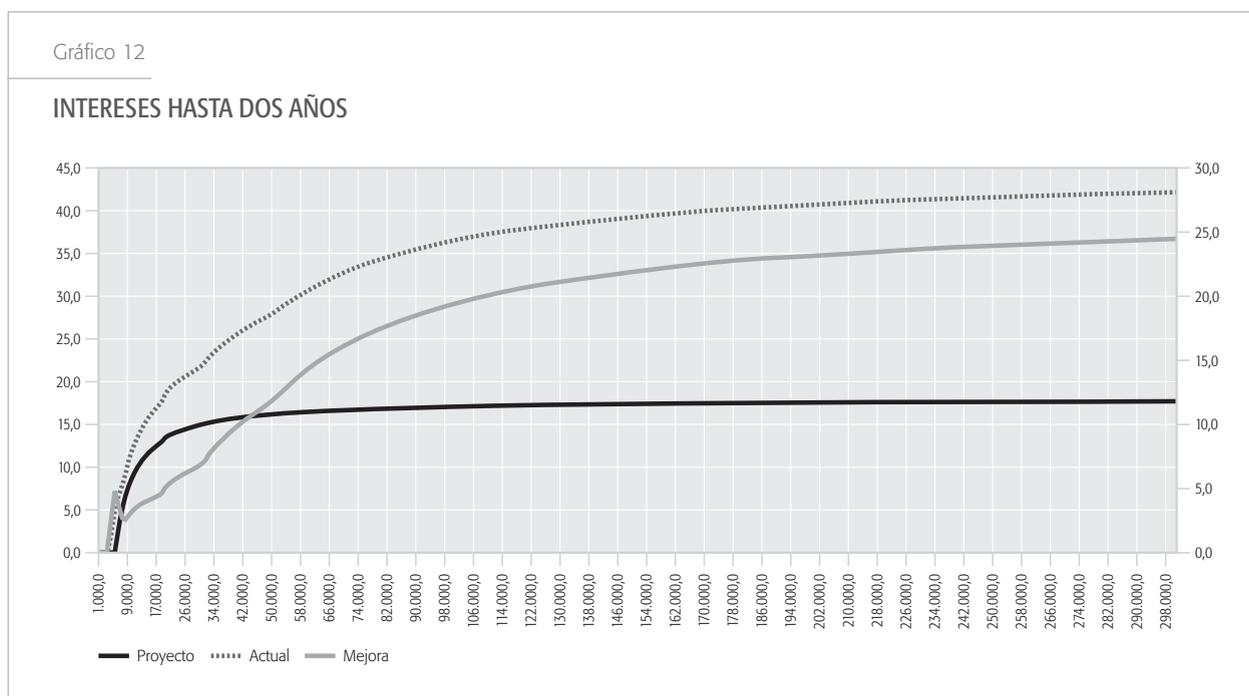
De nuevo para el caso de un contribuyente sin hijos y en declaración individual, si sus ingresos estuviesen constituidos exclusivamente por intereses obtenidos en períodos inferiores a los dos años la mejora en la carga que el anteproyecto de reforma le proporcionaría resultaría muy apreciable a partir de los 4.000 euros de ingresos y espectacular a partir de los 109.000 euros, al alcanzar valores por encima del 20 por 100 de los ingresos, como el gráfico 12 permite comprobar. El gráfico 13 repite el ejercicio para intereses obtenidos a más de dos años, que hoy tributan con una base reducida a su 60 por 100, y permite comprobar que la reforma perjudica a los perceptores de estos rendimientos salvo que sus ingresos anuales superasen los 85.000 euros aproximadamente. Con más de 85.000 euros de ingresos totales se presentaron en torno al 2 por 100 de declaraciones en el ejercicio 2003.

En el caso de los dividendos el gráfico 14 demuestra que tampoco existiría mejora, sino que el contribuyente se enfrentaría a un importante perjuicio, salvo que la cifra de dividendos percibidos superase los 148.000 euros anuales. Para hacerse una idea de quienes serían los posibles ganadores con la reforma del régimen aplicable a los dividendos, téngase en cuenta que, de los 15.985.781 declaraciones presentadas en 2003, las de ingresos totales por encima de los 150.000 euros anuales representaron tan sólo un 0,26 por 100.

El fuerte empeoramiento que experimenta la carga fiscal de los dividendos es consecuencia directa de que para los mismos se pretende suprimir el procedimiento que corrige la doble tributación por la existencia simultánea del impuesto sobre sociedades y del IRPF. Como es bien conocido, los beneficios de las sociedades se gravan me-

¹³ El 60 del 24 por 100 es el 14,40 por 100, inferior al nuevo tipo del 18 por 100.

¹⁴ El 25 del 45 por 100 es el 11,25 por 100, inferior al nuevo tipo del 18 por 100.



dante un impuesto sobre su renta —el impuesto de sociedades— antes de que sean distribuidos como dividendos. Posteriormente se vuelven a gravar como ingresos de sus perceptores en el IRPF. De ahí que, para evitar la doble imposición de estos rendimientos mediante dos impuestos sucesivos de la misma naturaleza, en casi todos los países se venga aplicando reglas que corrigen esta doble imposición¹⁵. Pues bien, el anteproyecto de reforma elimina esas reglas y, consecuentemente, somete a los dividendos a una doble carga, lo que no ocurría en España desde 1995. Ese criterio genera un fuerte empeoramiento en la tributación de estos rendimientos en los escalones inferiores de la renta, como se refleja en el referido gráfico 14.

Finalmente, el gráfico 15 permite comprobar como las ganancias patrimoniales a más de un año salen perdiendo con el nuevo sistema de tributación a partir de cifras de ingresos superiores a los 14.000 euros anuales, al computarse sobre ellas el mínimo personal. Si no se computase ese mínimo la pérdida se produciría desde el primer euro de su importe, al haberse elevado el tipo de gravamen que soportaban desde el 15 al 18 por 100.

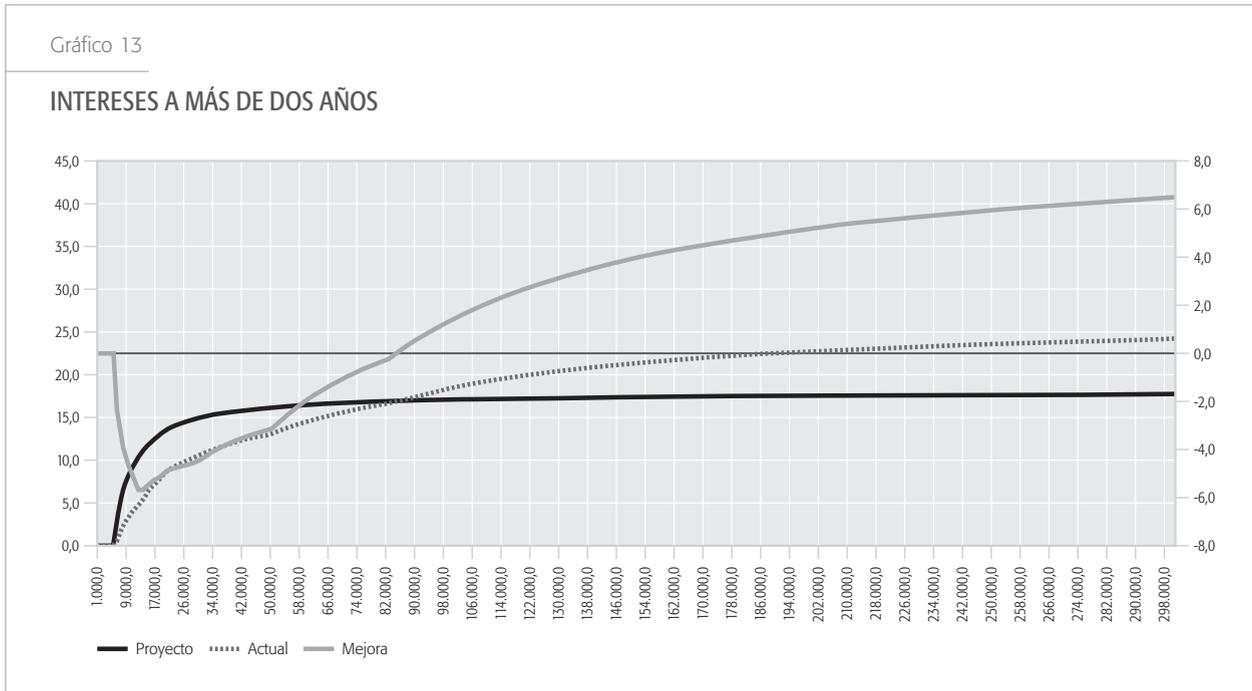
Un planteamiento diferente es el de comprobar si el nuevo tratamiento que se aplica al bloque de los llama-

dos “rendimientos del ahorro” implica pérdidas o ganancias para la equidad al compararlo con el tratamiento tributario que recibirán los rendimientos que quedan sometidos a la tarifa progresiva, para valorar si la reforma supone, desde el punto de vista de la justicia en la imposición, un paso adelante o un retroceso.

A tales efectos en el gráfico 16 se comparan la carga que, según el anteproyecto de reforma, recibirán los rendimientos de trabajo, de una parte, y los intereses, de otra, bajo la hipótesis de que el contribuyente percibe uno u otro grupo de ingresos, pero no los dos conjuntamente¹⁶. Puede observarse en este gráfico que, si bien los intereses son peor tratados que los rendimientos de trabajo en los escalones inferiores de renta, a partir de unos ingresos de 16.000 euros los rendimientos de trabajo soportan una mayor carga que los intereses, con diferencias a favor de estos últimos que se aproximan a los 25 puntos porcentuales. Esta situación se produce sólo cuando se computan los mínimos en la base de los intereses, es decir, comparando ambas clases de ingresos como si fuesen independientes. Si los intereses fuesen complementarios de los ingresos por trabajo personal, los rendimientos de trabajo quedarían peor tratados que los intereses y ganancias a partir de los 26.000 euros, aproximadamente, de in-

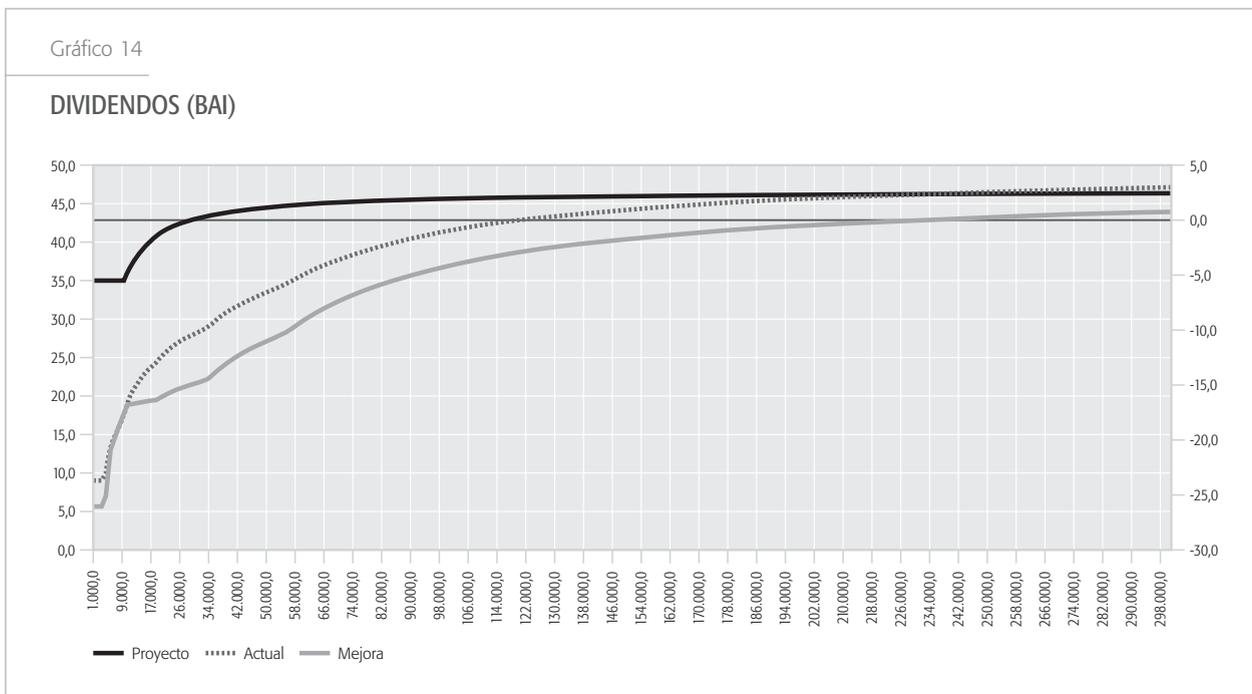
¹⁵ Un país que hasta hace poco no aplicaba reglas para corregir la doble imposición de los dividendos eran los Estados Unidos de América. Ahora, por el contrario, comenzará a aplicarlas de un modo radical: los dividendos no se computarán en el IRPF y, en consecuencia, quedarán sometidos solo al impuesto sobre sociedades.

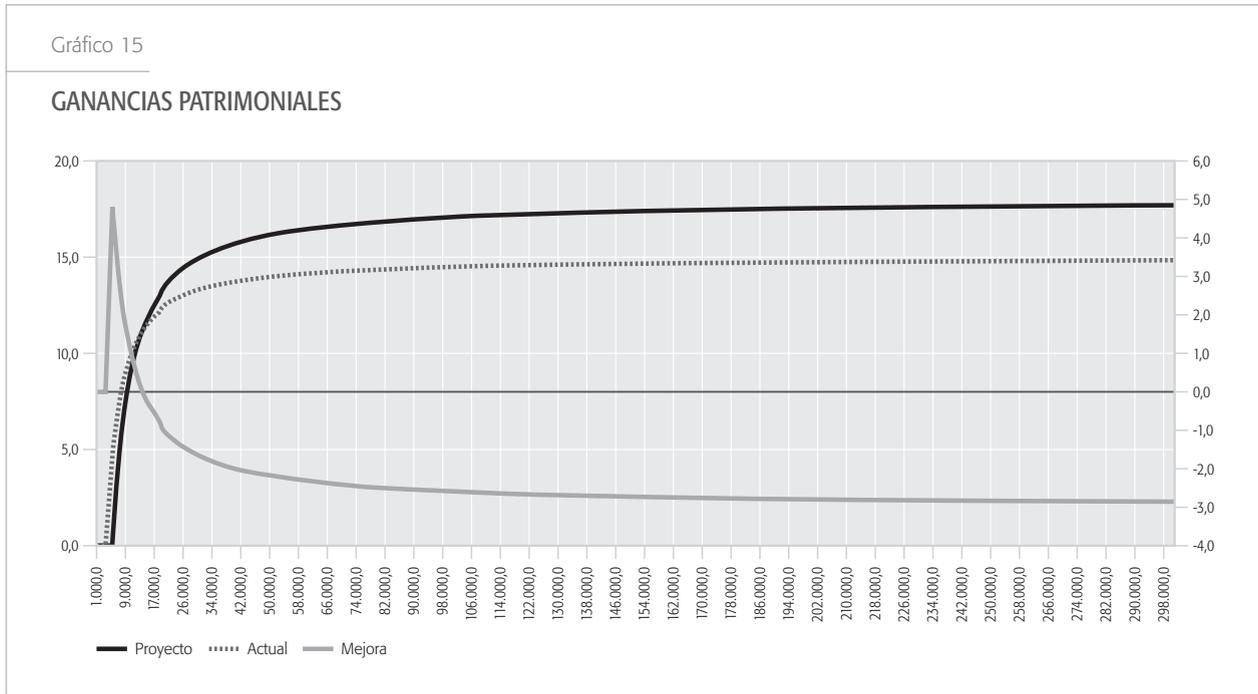
¹⁶ La comparación podría también extenderse al caso de las ganancias patrimoniales, tratadas en el anteproyecto de la misma forma que los intereses, pero no se incluyen las ganancias porque éstas ya venían siendo tratadas en la situación vigente mediante un tipo único del 15 por 100 de haberse obtenido en períodos superiores al año.



gresos por trabajo para el contribuyente analizado. Es evidente que la equidad no sale bien parada en estas comparaciones porque, aparte de que se rompe la necesaria homogeneidad en el tratamiento de los rendimientos, esa ruptura se produce en contra de unos rendimientos –los del trabajo– que, por las razones ya expuestas en cuanto al denominado “capital humano”, son los que objetivamente merecen de mejor trato en este impuesto.

Esa sería quizás la consecuencia más visible de “dualizar” el impuesto. Si se considerasen como ingresos únicos del contribuyente, unos rendimientos –los intereses– recibirían un trato mucho más ventajoso que otros al aplicárseles un tipo único a sus ingresos, aunque sólo a partir de un nivel de ingresos por este concepto de unos 16.000 euros, cifra que supera al que declaran como totales más de la mitad de los contribuyentes de

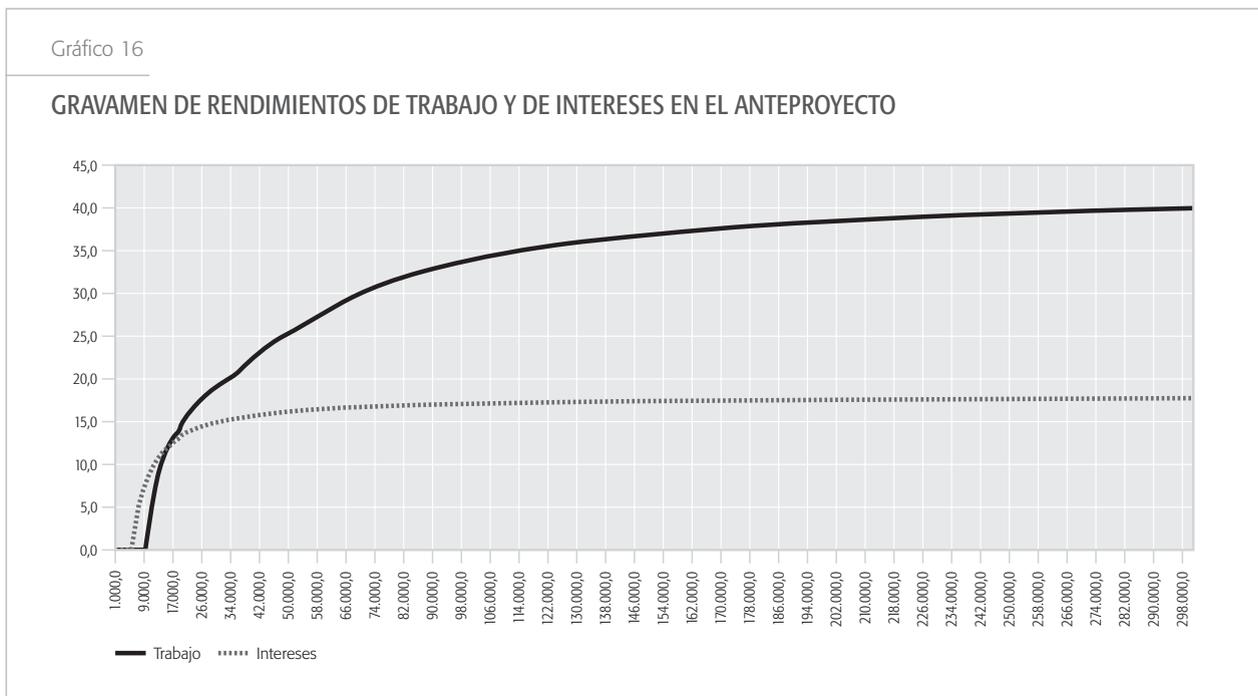




2003. En el caso de que los intereses fuesen complementarios de los ingresos por trabajo, esa ventaja a su favor se conseguiría para ingresos de trabajo superiores a los 26.000 euros, que son los que declararon algo más de un 10 por 100 de contribuyentes en 2003. Esa significativa ventaja fiscal de los intereses, limitada desde luego por el número de afectados, se establecería a favor de rentas no ganadas frente a las rentas ganadas, en

contra de la doctrina tradicional y creando un problema a la equidad del impuesto.

Pero no sería esa la única consecuencia de la nueva reforma en el ámbito del ahorro. En primer término, los intereses y dividendos se desgajarían del tronco común de la renta para unirlos a las ganancias patrimoniales, con las que no comparten su naturaleza económica de renta,



pues las ganancias no lo son, y de las que están separados además por sus diferentes naturalezas jurídicas.

A tales efectos hay que tener en cuenta que los intereses son ingresos periódicos y contractuales; los dividendos son ingresos residuales derivados de los resultados anuales de las empresas y sometidos al riesgo de las mismas y a su imposición específica; finalmente, las ganancias patrimoniales son ingresos obtenidos mediante una enajenación patrimonial a precio no previamente predeterminado ni a plazo preestablecido, sino decidida libremente por su titular. Como no son ingresos homogéneos, sino que cada uno de ellos responde a un esquema conceptual bien distinto, ni tendrían por qué someterse a partir de su nuevo tratamiento a un régimen común de integración en la renta, es muy probable que con el tiempo acabasen definiendo de modo independiente su forma de cómputo y tipos de gravamen, reproduciendo esquemas de cómputo propios de la imposición de producto más que de una imposición personal y homogénea.

En segundo lugar, porque ese desgajamiento, al fragmentar la renta, impediría conocer la capacidad de pago del sujeto, lo cual no tendría buenas consecuencias para la equidad. A partir del momento en que no se conociese la renta de cada contribuyente, pues las partidas que la integran se sumarían en un bloque si están sometidas a la tarifa progresiva pero tributarán independientemente unas de otras en todos los demás casos, estaríamos ante algo distinto a un IRPF. Como los llamados “rendimientos del ahorro” serían gravados por ahora a un tipo fijo del 18 por 100, una retención en la fuente por esa cuantía podría permitir, incluso, que no llegasen ni a integrarse ni tampoco siquiera a declararse por su perceptor, pues el impuesto ya habría sido retenido en la fuente por quien pagase el rendimiento. Bastaría con declarar liberatoria la retención en la fuente para que tal proceso se produjese, lo cual ahorraría mucho trabajo a la Administración y al contribuyente sin perjuicio recaudatorio alguno. Pero el IRPF acabaría entonces transformándose en el viejo impuesto sobre los rendimientos de trabajo personal, desandando el camino tan trabajosamente emprendido en 1978.

Sin duda la tributación que se propone para los llamados “rendimientos del ahorro” simplificaría bastante la gestión del impuesto, pues una retención cuasi-liberatoria en la fuente al tipo del 18 por 100 resolvería muchos de los problemas que plantea un auténtico impuesto personal. Pero correríamos el peligro de sustituir más pronto que tarde el impuesto personal por otra figura diferente, muy próxima a la vieja imposición de producto. Y, desde luego, no cumpliría con el espíritu —y quizás tampoco con la letra— del precepto constitucional según el cual todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de

acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad. El establecimiento de un auténtico impuesto sobre la renta fue, no se olvide, una de las reivindicaciones compartidas por todas las fuerzas políticas y logradas en 1978.

3.4. La nueva fiscalidad del envejecimiento

El envejecimiento se suele tratar en el IRPF mediante alguna consideración especial de la edad en los mínimos personales y mediante la posibilidad de constituir, con tributación diferida, algunos fondos con los que atender la pérdida de ingresos que supone la jubilación.

Hasta ahora una edad por encima de los 65 años concedía el derecho a un mínimo personal incrementado en 800 euros anuales. El anteproyecto de reforma prevé que esta cifra se eleve a 900 euros y, además, se incremente hasta 1.000 euros anuales para los contribuyentes mayores de 75 años.

En cuanto a las aportaciones anuales a los fondos de pensiones, el anteproyecto pretende establecer una regulación mucho más restrictiva que la actual, que se concreta en los siguientes aspectos principales:

- Se establece que la cuantía de la aportación no podrá superar anualmente el 30 por 100 de los rendimientos netos del trabajo y de las actividades económicas percibidos individualmente en el ejercicio, con un límite máximo de 8.000 euros al año. El límite del 30 será del 50 por 100 para los contribuyentes mayores de 52 años. Actualmente no existe límite porcentual alguno a las aportaciones aunque sí el límite de los 8.000 euros anuales.

- Se impide que los mayores de 52 años puedan aportar 1.250 euros anuales más hasta los 65 años o más de edad, con el límite máximo de 24.250 euros en total.

- Se declara que los límites anteriores se aplicarán como valores máximos para la suma de aportaciones en beneficio del partícipe que efectúen los empresarios a los planes de empleo u otros sistemas similares de previsión social y las que efectúe el partícipe a esos mismos planes o sistemas. Hoy existe compatibilidad para las aportaciones empresariales e individuales, dentro de los límites vigentes.

- Se permite la deducción de las aportaciones efectuadas a favor de los cónyuges que no obtengan rendimientos netos del trabajo ni de actividades económicas o la obtengan en cuantía inferior a 8.000 euros anuales, con un límite máximo de 2.000 euros anuales. Actualmente

no existe la restricción relativa al tipo de rendimientos o ingresos.

— Las prestaciones procedentes de fondos de pensiones o sistemas similares de previsión social sólo podrán percibirse bajo la forma de rentas vitalicias, con el tratamiento fiscal propio de los rendimientos de trabajo.

— Además se pretende regular los llamados “planes de previsión social empresarial”, que son contratos de seguros colectivos para complementar las pensiones de jubilación que garantizan la constitución del fondo necesario para satisfacer las prestaciones frente a las contingencias que se aseguren. Las aportaciones a estos planes entran dentro del límite general de aportación y en concurrencia con las restantes que pudieran efectuarse a otros planes o sistemas.

Las reformas anteriores, con la salvedad de las relativas a la creación de los planes de previsión social empresarial, son fuertemente restrictivas frente a la regulación actual, sobre todo en tres aspectos de gran importancia.

El primero de ellos es el relativo a la fijación de un límite conjunto para la aportación de empleadores y partícipes a planes de pensiones o similares. Eso desincentiva la aportación de los empresarios a los planes de pensiones de sus empleados, porque impide la aportación de estos últimos a sus propios planes individuales motivadas por el diferimiento del impuesto.

El segundo se refiere a la supresión del límite adicional para los mayores de 52 años, que venía permitiendo constituir fondos suficientes a muchas personas que, debido a su edad, no tendrían oportunidad para constituir esos fondos, debido a que la legislación reguladora de los planes y sistema de asistencia social no se puso en vigor hasta principios de los años noventa del pasado siglo.

Finalmente, el tercero de esos aspectos es el relativo a la obligatoriedad de percibir la prestación bajo la forma de renta vitalicia, lo que, por una parte, encarecerá apreciablemente la gestión de tales fondos debido a la necesidad de compensar el riesgo inherente a la prolongación de la vida del beneficiario. En momentos como los previsibles en los próximos años, en que pueden generalizarse importantes aumentos en la esperanza de vida, ese coste puede ser muy elevado. Y por otra, es evidente que esa medida restará libertad de elección a los partícipes, entrometiéndose en las decisiones de los mismos sobre su propio futuro.

Todo ello hace prever un desinterés creciente por los planes de pensiones y los sistemas similares de previsión social, con los consiguientes efectos negativos sobre el ahorro a largo plazo.

3.5. Tributación de las situaciones de dependencia

Las situaciones de dependencia generadas por minusvalías, cuando el grado de éstas sea igual o superior al 65 por 100, tienen actualmente un tratamiento especial en el actual IRPF que consiste en que las aportaciones que se efectúen a planes de pensiones y sistemas similares de previsión pueden ser superiores a las que afectan a partícipes sin tales minusvalías.

El anteproyecto de reforma mantiene, en líneas generales, los límites hoy en vigor, pero modifica acertadamente los supuestos de minusvalías así protegidas considerando como tales a las personas con minusvalía física o sensorial igual o superior al 65 por 100, psíquica igual o superior al 33 por 100, así como a los discapacitados que tengan una incapacidad declarada judicialmente, con independencia de su grado.

Además, el anteproyecto de reforma integra también la reducción, con límites similares a los anteriores, de las aportaciones que se efectúen a patrimonios protegidos de las personas discapacitadas, lo que supone una evidente mejora respecto a la situación actual.

Otra innovación importante y muy positiva que el anteproyecto introduce en el régimen fiscal de la vivienda es la relativa a la exención del impuesto para las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de la transmisión de su vivienda habitual por personas en situación de gran dependencia, de conformidad con la ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia.

Finalmente, se permite deducir las primas de los seguros privados que cubran exclusivamente el riesgo de gran dependencia, con el mismo límite conjunto que los planes de pensiones, lo cual representa también otra mejora que introduce la reforma respecto a estas situaciones.

3.6. El ahorro a largo plazo y la vivienda

La deducción en la cuota por la adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual se mantiene en vigor en el anteproyecto de reforma con las mismas cantidades y porcentajes de la regulación actual, en líneas generales. Sin embargo, el anteproyecto suprime los porcentajes especiales de deducción que se vienen aplicando hoy cuando en esa adquisición o rehabilitación se utilice financiación ajena.

4. La reforma y el crecimiento económico

El impulso al crecimiento económico pretende lograrse en la nueva reforma del IRPF, según afirma su exposición de motivos, mediante dos grupos diferentes de medidas. El primero de ellos es el relativo al cambio en la tarifa progresiva, con reducción de su impacto sobre la renta disponible. El segundo, una tributación más reducida de los llamados “rendimientos del ahorro” y, sobre todo, una mayor equiparación entre la carga fiscal soportada por los distintos ingresos de esta naturaleza. Ambos grupos de medidas son objeto de análisis seguidamente.

4.1. Las modificaciones y rebajas de la tarifa progresiva

Las tarifas progresivas del impuesto han sido objeto de modificación para reducir las en cuanto al número de sus tramos y al peso de sus tipos y para adaptarlas, simultáneamente, al nuevo sistema de aplicación de los mínimos personales y familiares.

La tarifa actual mantiene una secuencia de tipos de tributación conjunta¹⁷ que es la siguiente: 15, 24, 28, 37 y 45 por 100. La tarifa del nuevo anteproyecto mantiene una secuencia de tipos tal como 24, 28, 37 y 43 por 100. Por tanto, desaparece en el anteproyecto de nueva reforma el tipo inicial del 15 por 100 y se reduce el tipo del último tramo del 45 al 43 por 100.

La reducción del número de tramos para pasar de los cinco actuales a sólo cuatro en el nuevo anteproyecto de reforma se logra mediante la desaparición del primer tramo de la tarifa actual, que comprendía de 0 a 4.161 euros, siendo hasta ahora el tipo conjunto aplicable para este tramo del 15 por 100. No debería perderse de vista que, al tiempo de esta desaparición, se eleva del primer tipo de la tarifa del 15 al 24 por 100, lo cual puede tener gran trascendencia en el futuro del impuesto¹⁸.

Los escalones de los tramos se amplían en el nuevo anteproyecto desde la secuencia actual —4.161,00, que desaparece, 14.357,52; 26.842,32 y 46.818,00 euros—

¹⁷ Tipo estatal y tipo autonómico.

¹⁸ El tipo mínimo de la tarifa progresiva del impuesto es el que suele gravar los rendimientos e ingresos del capital que se agrupan en la “base especial” de los impuestos duales de otros países. Por ello, una vez admitido ese 24 por 100 para el primer tramo de la tarifa, quizás se esté abriendo la puerta para futuras elevaciones del gravamen de los llamados “rendimientos del ahorro” desde el 18 por 100 que ahora se pretende hasta el 24 por 100.

hasta la de 17.360, 32.360 y 52.360 euros del nuevo anteproyecto. El límite del primer tramo en la nueva tarifa aumentará, por tanto, en un 20,9 por 100 respecto a sus valores actuales; el límite del segundo en un 20,6 por 100 y el límite del tercero en un 11,8 por 100.

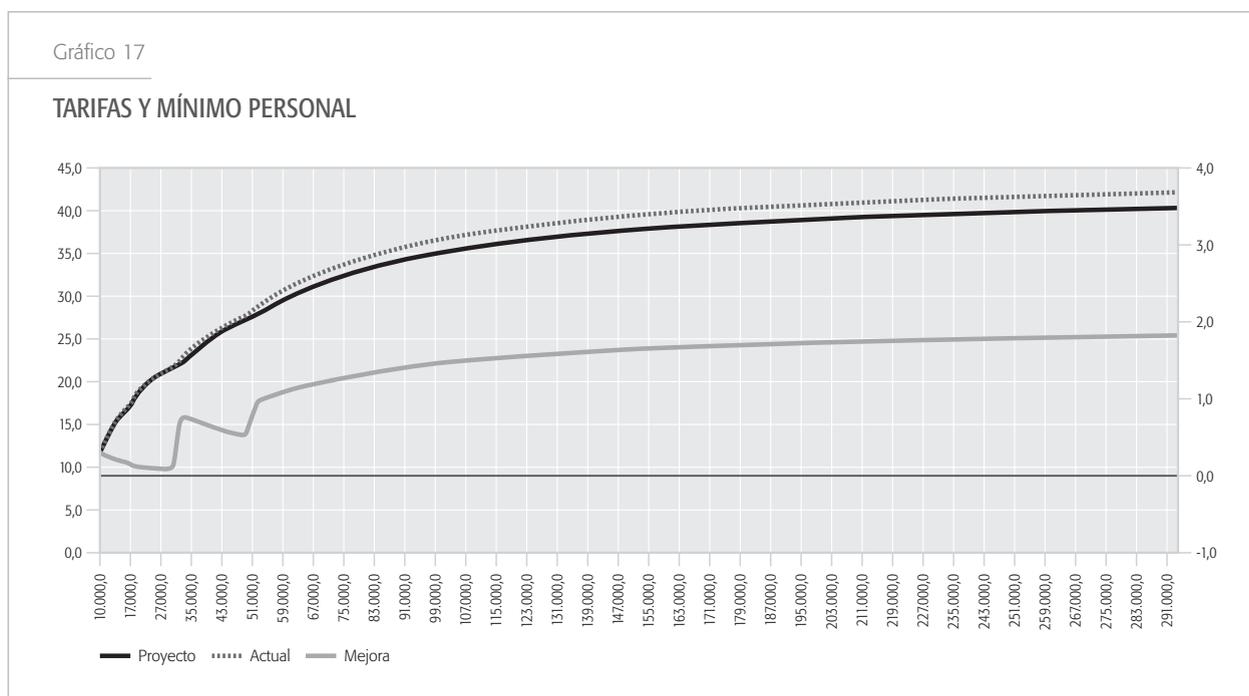
Los aumentos anteriores en los límites de los tramos pretenden instrumentar una reducción de la carga fiscal por encima de la mera actualización de valores derivada de la inflación, pero encubren también el hecho de que la carga correspondiente a los mínimos personales y familiares se deduce de la cuota, en lugar de deducir tales mínimos, por sus cuantías íntegras, de la base del impuesto. Este nuevo procedimiento de deducción en la cuota permite, para una misma recaudación, tipos nominales apreciablemente más reducidos o, lo que viene a ser igual, tramos con límites más elevados.

Por eso, la única forma de comparar el efecto de las tarifas y averiguar la auténtica reducción de carga que se pretende es la de comparar la carga efectiva de ambas tarifas incluyendo, al menos, el efecto del mínimo personal en ambas para ingresos que no tengan ningún tipo de reducción en su cómputo. Eso es lo que se efectúa en el gráfico 17, mediante el cual puede comprobarse como, a partir de los 10.000 euros de ingresos y hasta los 95.000, la reducción de la carga es inferior al 1 por 100 de los ingresos —e, incluso, negativa en algunos casos— llegando a alcanzar el 2 por 100 de forma asintótica. Casi un 99 por 100 de los contribuyentes experimentarán una reducción en la carga inferior a un 1 por 100 de sus ingresos, pero para casi dos tercios de los declarantes la rebaja será inferior a medio punto porcentual de tales ingresos.

La reducción porcentual de la carga efectiva aumenta, en consecuencia, a medida que aumentan los ingresos y no parece, en ningún caso, muy importante aunque tampoco despreciable. Los contribuyentes que se sitúan en ingresos comprendidos entre los 10.000 y los 30.000 euros anuales en declaración individual —que deben ser casi el 57 por 100 de los declarantes del 2003— apenas si consiguen mejorar su carga fiscal en un par de décimas porcentuales de tales ingresos. No parece, por tanto, que la rebaja anunciada, sin ser despreciable, pueda tener grandes efectos sobre el crecimiento de la economía en los próximos ejercicios.

4.2. Reducción de la carga y neutralidad en los ingresos procedentes del ahorro

La reducción de la carga impositiva sobre los ingresos procedentes de determinadas colocaciones del ahorro ha sido ya objeto de análisis anteriormente y, para el caso



concreto de ingresos únicos y no complementarios de los de trabajo, en los gráficos 12, 13, 14 y 15 anteriores. Esos análisis demuestran que la reducción de la carga fiscal de los intereses es muy grande en porcentaje, hasta el punto de alcanzar el 25 por 100 de su importe actual para los tramos superiores de ingreso, pero afecta a muy pocos contribuyentes en esos casos, aunque cuando se tratan como rentas únicas y no complementarias todos ganan con esa reducción.

Para los dividendos, el gráfico 14 demuestra que no existe ganancia alguna sino pérdida hasta unos ingresos por este concepto próximos a los 148.000 euros anuales, lo cual es una cantidad muy elevada para los ingresos que habitualmente suelen declararse por este impuesto, sobre todo teniendo en cuenta que los dividendos percibidos por las grandes fortunas se remansan en otras sociedades. En concreto, la reforma sólo beneficiaría al 0,26 por 100 de los declarantes por este impuesto según los datos de 2003.

En cuanto a las ganancias patrimoniales, el gráfico 15 demuestra que todas pierden, pues su tipo de gravamen se eleva del 15 por 100 actual al 18 por 100 previsto en el anteproyecto de reforma¹⁹.

¹⁹ Como ya se ha indicado, el gráfico 15 está calculado incluyendo también el efecto del mínimo personal. Por eso existe disminución de la carga en sus primeros tramos de ingresos. Pero si se elimina ese efecto, las ganancias aumentarán su carga fiscal en un 3 por 100 en todos los tramos de ingresos.

No existe, pues, reducción en la carga fiscal de los llamados rendimientos del ahorro, salvo para los intereses a menos de dos años. El posible estímulo al crecimiento de la producción habrá de esperarse, en consecuencia, de la reducción de carga fiscal en esos intereses y de la mayor neutralidad en el tratamiento de las diferentes clases de ingresos.

En el ámbito concreto de los intereses, hay que tener en cuenta que los rendimientos de los depósitos bancarios a plazo y contratados a más de dos años cuyo titular sea un contribuyente cuyos ingresos básicos procedan del trabajo personal tributan hoy por debajo del 18 por 100, siempre que el rendimiento de trabajo no supere los 20.000 euros anuales, aproximadamente, por lo que es probable que la reforma perjudicase a casi el 75 por 100 de los contribuyentes, según la declaración de 2003, si contratasen depósitos a más de dos años. Esta debe ser la situación más frecuente de los depósitos a plazo hoy, pues la ventaja fiscal los ha atraído hacia esos plazos. La cifra de 20.000 euros aumentará a medida que se analicen situaciones familiares más amplias que la del contribuyente con declaración individual y sin hijos aquí considerada. Por su parte, las cuentas a la vista, excluyendo las de ahorro, suelen tener una retribución nula o negativa actualmente, salvo que se trate de cuentas con saldos muy elevados cuyas condiciones se hayan negociado de modo individual, por lo que la incidencia de la reforma sobre las mismas será muy pequeña.

Además, hay que tomar en consideración que las cuentas de ahorro más habituales —las tradicionales “cartillas”—

suelen ser utilizadas por contribuyentes cuyo nivel de renta es muy modesto y cuyo tipo de marginal gravamen quizás se sitúe en el 15 o, como mucho, en el 24 por 100 en la mayor parte de los casos. No parece, por tanto, que sean muchos los depósitos y cuentas bancarias que puedan salir en la actualidad apreciablemente beneficiados de esta reforma, pues no son muy cuantiosos hoy los intereses generados por depósitos a la vista o a plazo de hasta dos años ni tampoco muy elevada la diferencia del nuevo tipo del 18 por 100 con los marginales más frecuentes de sus titulares.

Para el futuro, la nueva norma podría favorecer una revitalización de otras fuentes de rendimientos por intereses que quizás tengan más importancia relativa que los depósitos a menos de dos años o a la vista como generadoras de esos intereses. Este podría ser el caso de los adquirentes directos de cualquier clase de deuda pública y de obligaciones privadas, siempre que su marginal fuese actualmente superior al 18 por 100, nivel que un contribuyente soltero alcanza hoy a partir de los 11.000 euros de rendimientos del trabajo, aproximadamente. Para el futuro, la nueva reforma revitalizaría notablemente los depósitos a la vista o a plazos cortos, con la competencia cada vez más intensa de la renta fija pública o privada, pero desanimaría los actuales depósitos a más de dos años.

Una de los objetivos que se han señalado para la nueva reforma, con el que se pretende además alcanzar un mayor crecimiento de la producción, es el de lograr una mayor neutralidad en el tratamiento de los distintos ingresos procedentes del capital, para conseguir así un acrecentamiento del ahorro y, especialmente, para evitar que las variables fiscales puedan influir en las decisiones de colocación de esta magnitud. Ello obliga a que la carga fiscal efectiva soportada por cada una de esas clases de ingresos sea menor y, además, la misma, lo cual sólo puede lograrse si se incluyen en un tratamiento idéntico todos esos ingresos y se toma en consideración el hecho de que los dividendos están gravados previamente por el impuesto de sociedades, de naturaleza similar al IRPF.

Es obvio que si los ingresos reciben un tratamiento fiscal desigual no existirá neutralidad y esto es lo que sucedería de aprobarse el anteproyecto en el caso de los rendimientos del capital inmobiliario, los alquileres, pues quedan fuera del tratamiento que se aplica a lo que se viene denominando "rendimientos del ahorro", siendo discriminados frente a los restantes ingresos al ser sometidos a la tarifa progresiva general. En el caso de arrendamiento de viviendas, esa discriminación no resulta tan importante porque sus rendimientos netos se reducen a su 50 por 100 a efectos de cómputo fiscal y ello atenúa notablemente la carga efectiva del IRPF. Pero si lo es en el

caso de alquiler de bienes inmuebles que no son viviendas —locales comerciales y plazas de garaje, por ejemplo—, lo que discrimina en contra de estos rendimientos y puede perturbar las decisiones de inversión respecto a los mismos. En la búsqueda de neutralidad fiscal quizás pudiese resolverse esta falta de congruencia del anteproyecto sin excesivo coste.

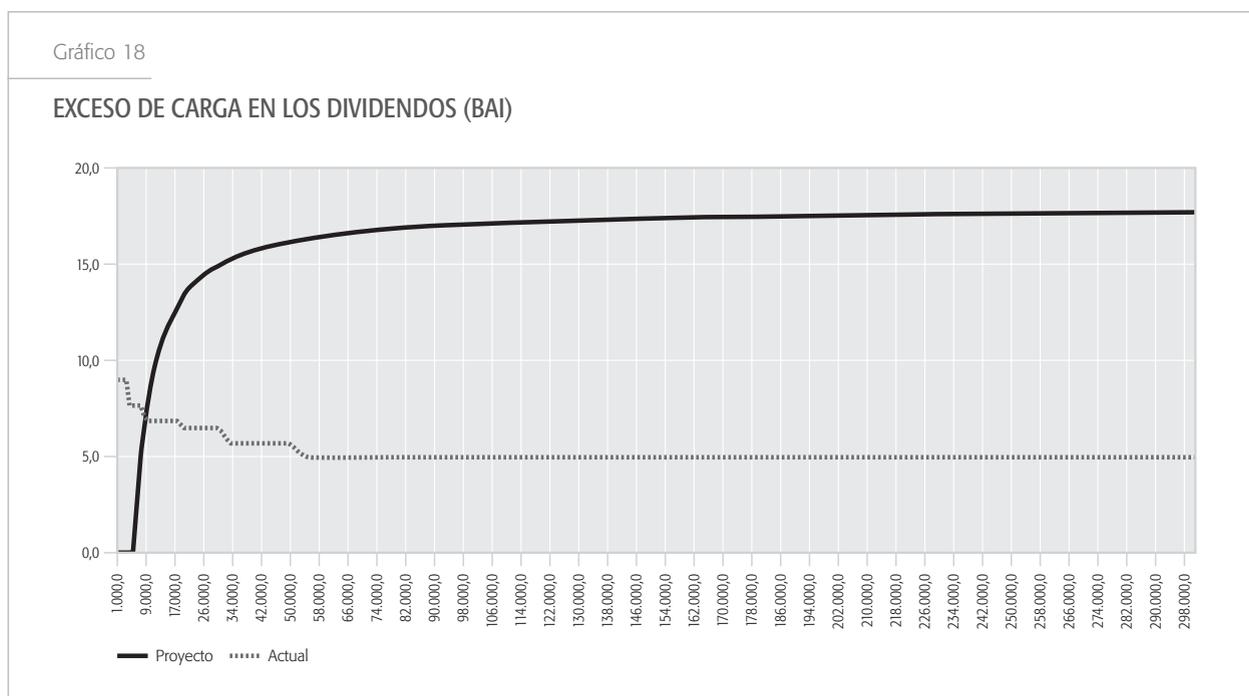
En el caso de los dividendos, la supresión del régimen para atenuar su doble imposición produce efectos muy perturbadores, como ya se ha visto, frente a la situación actual para los contribuyentes que perciban por ese concepto cantidades inferiores a los 148.000 euros anuales²⁰. Sin embargo, los efectos contra la neutralidad son todavía mayores si la comparación no se establece entre la situación propuesta por el anteproyecto y la actualmente en vigor sino entre la del anteproyecto para los dividendos y para los restantes ingresos del capital mobiliario.

El peso del impuesto sobre sociedades incide muy seriamente sobre la carga fiscal soportada por los dividendos, lo que puede perturbar de modo considerable la materialización de los ahorros en activos financieros de renta variable frente a los de renta fija. En el gráfico 18 se analizan las diferencias de carga que soportan los dividendos respecto a los intereses a menos de un año en el caso del actual IRPF y las que soportarán respecto a los restantes rendimientos del ahorro de aprobarse el anteproyecto. Si bien hoy los dividendos soportan un exceso de carga frente a los intereses a menos de dos años, a consecuencia de que la compensación por el impuesto sobre sociedades no es completa, de aprobarse el anteproyecto ese exceso de carga sería mucho más considerable al no compensarse en absoluto el impuesto sobre sociedades.

Para comprobar las ganancias en neutralidad que se obtienen con la reforma, el gráfico 19 presenta los tipos efectivos de gravamen que actualmente se soportan con el IRPF en vigor por los dividendos, intereses a menos de dos años, ganancias patrimoniales y alquileres considerados como rentas únicas y no complementarias y también por el trabajo personal para que sirva de contraste, al tiempo que el gráfico 20 ofrece esos mismos tipos para la situación a que daría lugar el anteproyecto de reforma.

Es evidente que con la reforma se gana en neutralidad porque se equiparan en tributación los intereses y las ganancias patrimoniales, suprimiéndose los regímenes más beneficiosos de los intereses a más de dos años y de los rendimientos derivados de los contratos de seguros, así como también el casi siempre más perjudicial de las ga-

²⁰ Este cálculo supone que los mínimos personales se computan en su integridad contra los dividendos.



nancias patrimoniales a menos de un año. Pero ni los alquileres²¹ ni, sobre todo, los dividendos quedan equiparados en cuanto a carga fiscal soportada²².

La reforma camina, por tanto, hacia una mayor neutralidad en el tratamiento de algunos rendimientos del ahorro, aunque a costa casi siempre de una mayor tributación de los mismos, pero se desanda el camino en cuanto a un tratamiento neutral de estos rendimientos respecto a los del trabajo. Por otra parte, el impuesto se simplificaría notablemente también con la reforma aun-

que se empeoraría su neutralidad en el tratamiento de los dividendos y se quedaría olvidada la neutralidad respecto a algunos otros rendimientos (alquileres) que no costaría demasiado resolver.

Los partidarios de la neutralidad a ultranza en lo que se refiere a los rendimientos y ganancias generadas por los diversos productos financieros quedarán satisfechos posiblemente con el anteproyecto de reforma, porque suelen considerar a los dividendos como ingresos plenamente comparables a los procedentes de otros productos financieros, olvidando el previo impuesto de sociedades²³ y quizás —y esto es lo más importante— sin que les preocupe demasiado las diferencias de cargas que puedan existir entre tales rendimientos y ganancias respecto a los procedentes del trabajo personal e, incluso, otros como los alquileres y los de actividades económicas, obsesionados por su contemplación exclusiva de los mercados y productos financieros.

Es posible que sólo valoren el IRPF en función de sus efectos sobre este tipo de productos y sobre sus rentabilidades relativas, afectándoles especialmente los obstáculos que puede generar este impuesto a la correcta apreciación de tales productos por los mercados cuando

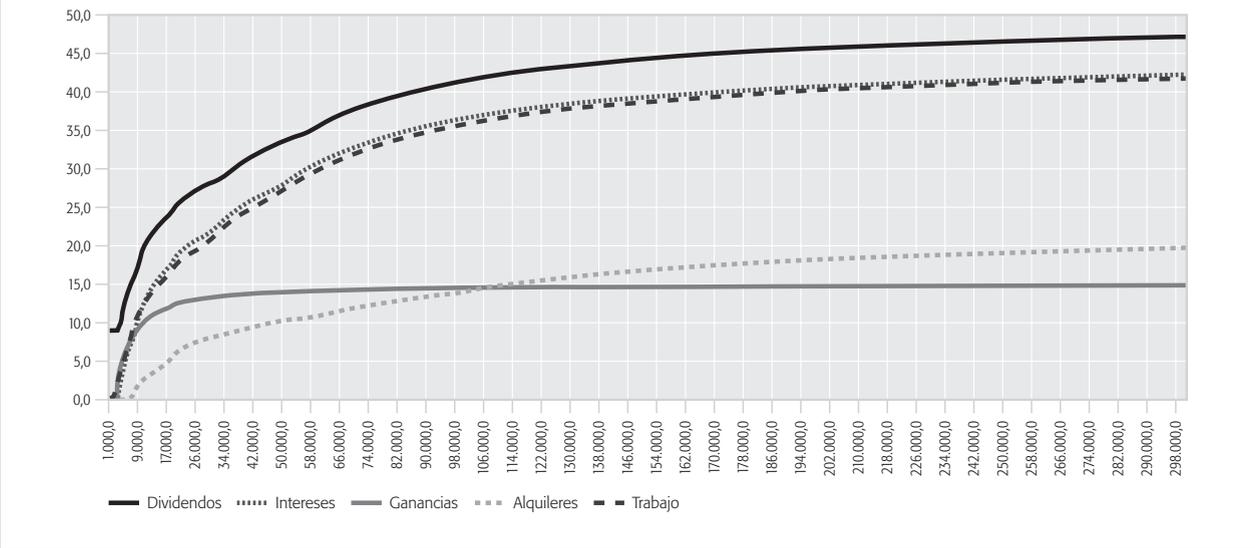
²¹ Los alquileres representados en los dos gráficos son los de viviendas. Los correspondientes a otros inmuebles tendrían en ambos gráficos un comportamiento muy parecido al de los rendimientos del trabajo.

²² Es posible pensar que el inversor no computa el impuesto sobre sociedades y se fija solo en la cantidad neta que percibe por su inversión. Como el tratamiento de los dividendos puede ser en el futuro formalmente igual en el IRPF que el de los intereses —gravados ambos al 18 por 100, según el anteproyecto de reforma— bajo esta hipótesis el inversor no tendría sensación de estar discriminado con este tratamiento, alcanzándose una aparente neutralidad fiscal entre ambas colocaciones del ahorro. Pero la sociedad objeto de gravamen por el impuesto sobre sociedades conoce bien el mayor esfuerzo que ha de realizar para pagar un euro de dividendos frente a un euro por intereses, por lo que, cuando necesite financiarse, recurrirá más a los empréstitos que a las ampliaciones de capital, agotando el límite de endeudamiento que le permitan las leyes o que se considere peligroso a efectos de “rating”. Pero si el impuesto de sociedades fuese compensado en el IRPF, el inversor estaría más dispuesto a adquirir acciones, incluso aunque éstas presentasen una menor rentabilidad antes del IRPF respecto a su precio que las obligaciones.

²³ Quizás se olviden del impuesto sobre sociedades porque lo consideran un coste más para las entidades y, en consecuencia, fácilmente trasladable a los precios de sus productos y servicios, sin que influya en la retribución relativa del capital propio o ajeno utilizado por esas sociedades para financiar sus actividades.

Gráfico 19

RENDIMIENTOS Y GANANCIAS EN LA ACTUALIDAD

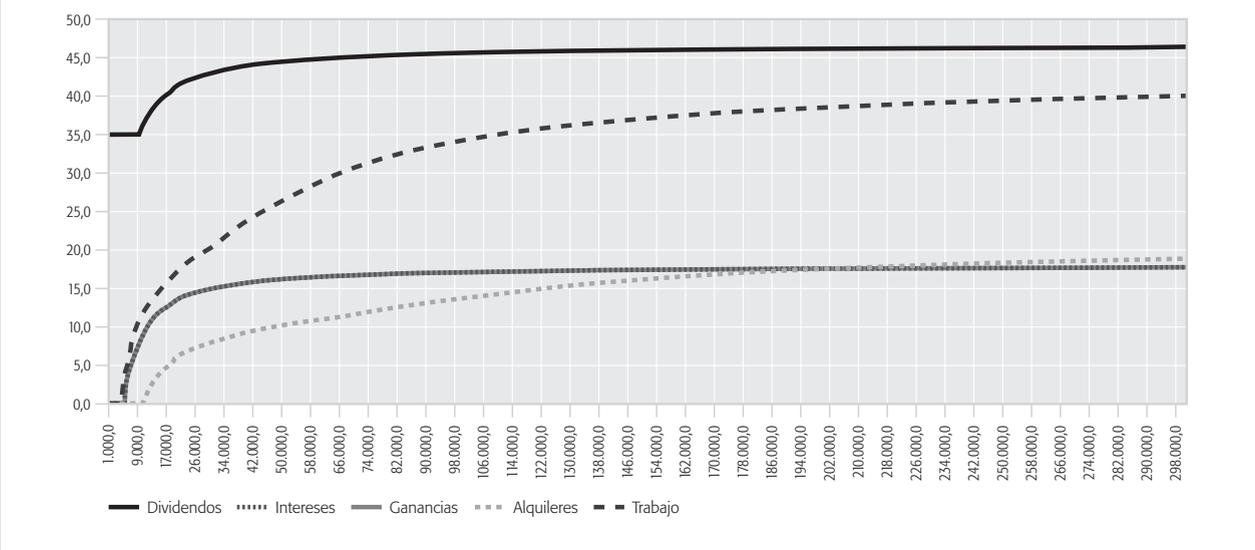


se involucran en ella incidencias fiscales algo más complejas que una simple retención liberatoria en la fuente a tipo fijo. Sin embargo, no debería perderse de vista que el impuesto más simple y neutral que se conoce es el de capitación, según el cual todos deben pagar la misma cantidad cualesquiera sean sus capacidades económicas o sus circunstancias personales y familiares. Pero, pese a esa simplicidad y neutralidad, a nadie en su sano

juicio se le ocurriría hoy, en aras de tales valores, que la capitación sustituyese al IRPF por mucho que ahorrásemos en costes de administración y facilitásemos una elección de activos financieros libre de cualquier influencia fiscal. En las sociedades modernas existen, sin duda, otros valores importantes a los que también debería servir un sistema impositivo. Especialmente el valor de la equidad o justicia.

Gráfico 20

RENDIMIENTOS Y GANANCIAS EN EL ANTEPROYECTO



Como conclusión de este análisis y en relación con el impulso que la reforma podría proporcionar al crecimiento económico, hay que prever que ese impulso sea muy escaso. La cortedad de sus rebajas sobre la carga fiscal para la mayoría de los contribuyentes y sus limitados pasos en el ámbito de la neutralidad así permite afirmarlo.

Sin embargo, es posible también que la reforma provoque el auge de productos financieros que actualmente habían quedado relegados a un segundo plano, así como la pérdida de importancia de otros actualmente más utilizados, lo cual sería especialmente valorado quizás por las entidades de depósito y otros intermediarios financieros. Pero otros se sentirían especialmente maltratados. Las compañías de seguros, por ejemplo, es posible que fuesen las mayores perdedoras con estos cambios, al desaparecer sus ventajas fiscales actuales, seguidos por los adquirentes directos de renta variable, que se verían castigados por la desaparición de los ajustes por doble imposición y por el agravamiento del coste fiscal de las ganancias patrimoniales.

5. Algunas conclusiones

El análisis que acaba de efectuarse de los principales cambios que pretende articular el anteproyecto de ley por la que se reforma el IRPF no es, en absoluto, exhaustivo ni se ha preocupado en demasía por la adecuada corrección y claridad del texto legal en que se articula. Ha tratado más bien de valorar el anteproyecto de reforma a la vista de los principios y criterios de la Hacienda Pública actual y de los objetivos que pretende, según se confiesa en su exposición de motivos. Por eso, como resumen y síntesis del mismo pueden exponerse ahora algunas de las conclusiones de mayor interés que pueden alcanzarse a través del anterior análisis. Estas conclusiones son las siguientes:

1. La reforma del IRPF que pretende aprobarse mediante el anteproyecto de ley sometido a información pública quizás olvida la compleja y difícil trayectoria que ha seguido el IRPF en España y los muchos obstáculos que, a lo largo del pasado siglo, han retrasado su implantación y desarrollo, hasta el punto de que el establecimiento de este impuesto sobre bases modernas y eficientes sólo fue posible cuando, a partir de 1977, se instauró la democracia en nuestro país. En ese contexto, parece innecesaria la importación de modelos distintos de imposición, que constituyen experiencias de muy pocos países de dimensión, además, reducida y que dislocarían el concepto de renta y de capacidad económica que tanto ha costado introducir en nuestras leyes. Al tiempo, la dualización de nuestro IRPF introduciría grandes inequidades en el tratamiento de

diversas partes de la renta, con agravio para los rendimientos del trabajo y los restantes integrados en la base general del nuevo impuesto.

2. La reforma no se orienta a que todos ganen y ninguno pierda con el nuevo impuesto, como pretendieron y lograron las dos anteriores reformas del IRPF. Esa condición es siempre importante y valiosa en cualquier decisión de un país estable y asentado sobre principios que se orienten a la optimización del bienestar de todos los ciudadanos, pero ahora existirán ganadores y perdedores. Entre estos últimos estarán, muy probablemente, quienes tengan una familia y se sitúen en tramos medios de renta, los más modestos perceptores de los llamados “rendimientos del ahorro” o casi todos los que reciban dividendos de sociedades gravadas por el impuesto de sociedades. No parece que ese camino sea el deseable para un impuesto como el IRPF, que debería siempre suscitar el respeto y la aceptación de todos.

3. El tratamiento menos beneficioso —o, en ocasiones, negativo— de las familias de rentas medias resulta muy visible en el caso de declaraciones conjuntas y elevado número de hijos, pero se produce igualmente en otros casos. Cuando la familia gana algo respecto a su situación tributaria actual, esa ganancia es muy débil, debido a la forma de cómputo de las deducciones por mínimos en la cuota y no en la base general. Por otra parte, al continuarse practicando la deducción por mínimos en la base y no en la cuota para los ingresos incluidos entre los llamados “rendimientos del ahorro”, el impuesto pierde congruencia en su estructura, pues al tiempo establece la deducción en la cuota de tales mínimos para los ingresos y rendimientos de su base general. Todas las deducciones de mínimos deberían practicarse homogéneamente en la base y no en la cuota, lo que además permitiría definir la capacidad económica de los contribuyentes a través de su renta disponible fiscal.

4. Con la reforma se gana bastante en la simplificación del impuesto pero no tanto respecto a su neutralidad, pues sólo se produce alguna mejora en cuanto a este último valor al homogeneizarse la carga fiscal de ciertos productos financieros. Por el contrario, se pierde bastante en neutralidad impositiva entre los rendimientos del ahorro, de una parte, y los del trabajo personal, actividades económicas y alquileres, de otra, ingresos y rendimientos que el anteproyecto integra en la base general del impuesto. Incluso en el tratamiento de los llamados “rendimientos de ahorro” también se pierde neutralidad respecto a los dividendos, que no son de por sí homogéneos con los restantes rendimientos y ganancias porque han debido soportar previamente el impuesto sobre sociedades. Pero la simplificación de un impuesto no debería ser el motivo de una reforma si con ella,

además, se pierde en otros aspectos mucho más importantes en la valoración de los ciudadanos. Además esa simplificación abre la puerta para la transformación del impuesto progresivo en un tributo centrado exclusivamente en los rendimientos del trabajo. Algo así como el antiguo impuesto sobre los rendimientos del trabajo personal.

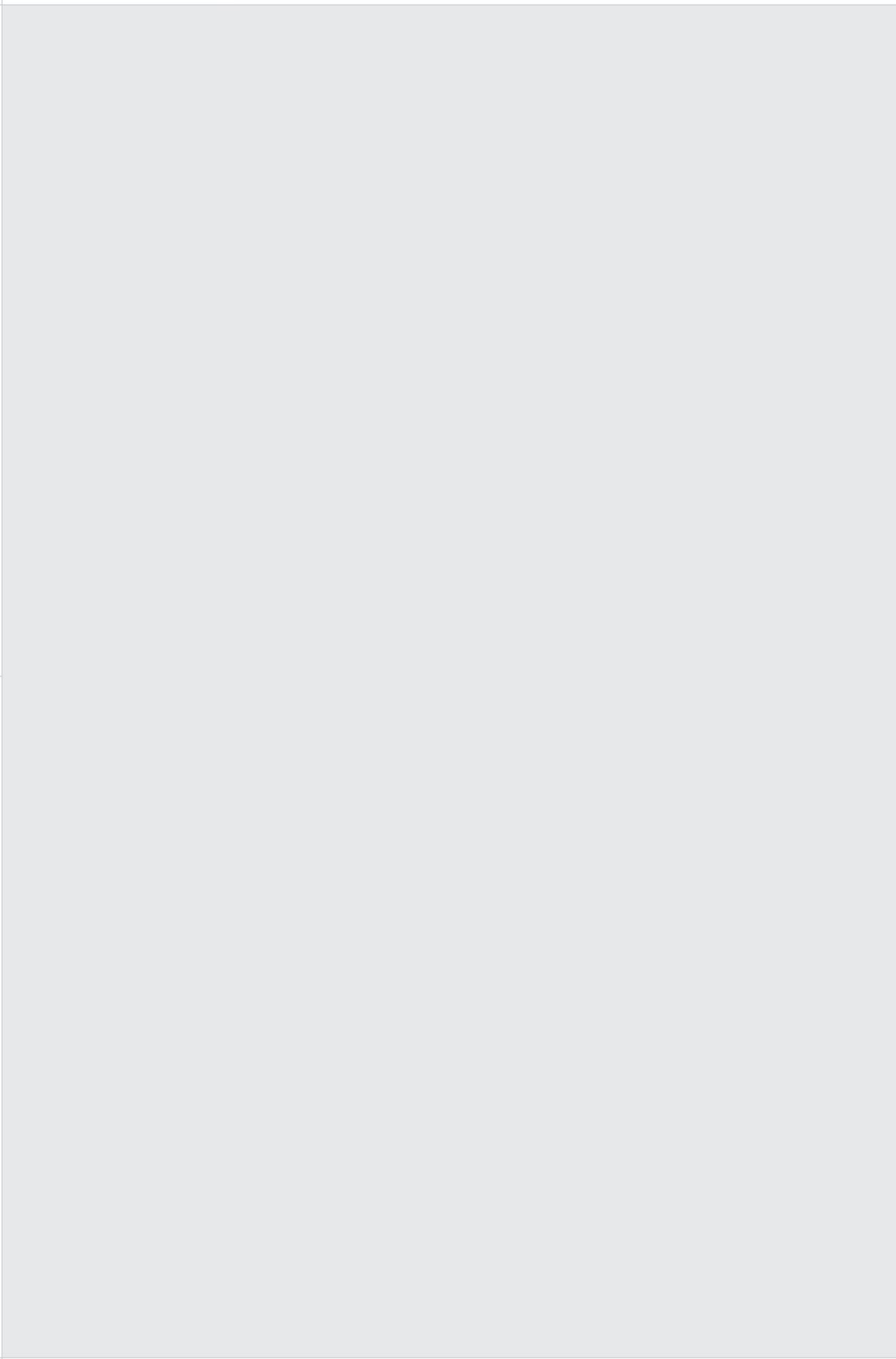
5. La reforma puede proporcionar también mayor transparencia a algunos mercados financieros, que verán así más clarificada la valoración de los distintos instrumentos en que puede materializarse una parte del ahorro. Sin embargo, esas materializaciones no son, por desgracia, las más deseadas por las familias españolas, obsesionadas por la adquisición de sus propias viviendas y por sus futuras pensiones, dos aspectos que empeoran en la reforma. La mayor transparencia, desde luego, es un mérito de esta reforma. De hecho, quizás también su auténtico motor. Pero en aras de esa transparencia no deberían sacrificarse otros valores y principios del IRPF que merecen de mayor consideración en cualquier sociedad democrática y avanzada.

6. Finalmente, los efectos que la reforma produciría sobre el crecimiento del PIB serían, posiblemente, reducidos, pues reducida sería también, casi con seguridad, la disminución de la recaudación del tributo que generaría la reforma. Para muchos contribuyentes de rentas medias y bajas puede ocurrir, incluso, que se produzcan aumentos de carga fiscal, al combinar entre sus ingresos ganancias patrimoniales e intereses en proporciones que absorban la menor carga de sus rendimientos del trabajo o, simplemente, porque no tengan rendimientos del trabajo. Todas esas

situaciones, mezcladas con una modesta reducción de la carga por tarifas y mínimos que termina concentrando su escasa cuantía en los tramos más altos de renta, hace pensar que no se producirá un apreciable apoyo al consumo que sostenga la demanda interior y consiga un mayor crecimiento de la producción.

Bibliografía

- FAGAN, E. D. (1938): "Recent and Contemporary Theories of Progressive Taxation", *Journal of Political Economy*, vol. 46, agosto, págs 457-498.
- GOODE, R. (1973): "The Individual Income Tax", *Studies of Government Finance*, The Brookings Institution, Washington, 1964. Existe traducción al castellano publicada por el Instituto de Estudios Fiscales bajo el título *El Impuesto sobre la Renta*, Madrid.
- MILL, J. S. (1943): "Principles of Political Economy", traducción al castellano de la edición de W. J. Ashley de 1921 por Teodoro Ortiz, bajo el título *Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, México, reimpresión de 1996.
- RAWLS, John (1979): "A Theory of Justice", Clarendon Press, Oxford, 1972. Existe versión al castellano publicada bajo el título *Teoría de la justicia*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- SMITH, A. (1958): "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations", Strahan and Cadell, Londres, 1776, traducción al castellano de la edición de Edwin Cannan de 1904 por Gabriel Franco, bajo el título *La riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México.
- ZEE, H. H. (2005): "Personal Income Tax Reform: Concepts, Issues, and Comparative Country Developments", *International Monetary Found Working Paper WP/05/87*, Fondo Monetario Internacional, Departamento de Asuntos Fiscales, Washington, abril.



Las perspectivas financieras de la Unión Europea: 2007-2013

José Villaverde Castro*

En los últimos meses mucho se ha dicho y escrito en la Unión Europea (UE) acerca de las perspectivas financieras para el período de programación que cubre los años 2007 a 2013. En el caso español, el acuerdo alcanzado en el Consejo Europeo de 15-16 de diciembre de 2005 —sujeto a ratificación por parte del Parlamento Europeo— ha dado mucho de sí en los medios, lo que constituye un fiel reflejo de las discrepancias que, sobre el mismo, han mostrado los portavoces de los distintos partidos políticos. En este trabajo no pretendemos intervenir en tal debate ni mucho menos mediar entre las partes; nuestro objetivo es mucho más humilde: se trata, sencillamente, de ofrecer al lector interesado los elementos básicos para que, si lo considera oportuno (y si es capaz de desentrañar la jerga comunitaria), pueda emitir su propio juicio sobre el particular.

En concreto, pretendemos esclarecer qué son las perspectivas financieras de la UE, cuáles son las prioridades de estas perspectivas para el período 2007-2013 y cuál es la dotación presupuestaria con la que cuentan, así como lo que este acuerdo implica para España. Naturalmente, el enfrentamiento “cara a cara” entre las prioridades establecidas y la dotación financiera acordada dará pie a la realización de algunas valoraciones, necesariamente subjetivas, sobre la verdadera voluntad política que subyace en el proceso de construcción europea. Esto es así máxime cuando, en las primeras líneas del acuerdo, se dice que “el nuevo Marco Financiero debe proporcionar los medios financieros necesarios para hacer frente de manera eficaz y equitativa a los retos futuros tanto internos como externos, incluidos los que se derivan de las disparidades en los niveles de desarrollo de la Unión ampliada”.

* Universidad de Cantabria y FUNCAS.

1. ¿Que son las perspectivas financieras?

Las perspectivas financieras de la UE no son más que un plan de gasto plurianual que trata de reflejar, en términos financieros, las preferencias políticas de la Unión. Se trata de un plan indicativo que establece los “techos” de gasto de la UE, es decir, su amplitud máxima, así como la composición por grandes rúbricas.

Las perspectivas financieras persiguen, en esencia, cuatro propósitos:

- Asegurar que la evolución del gasto presupuestado para el período objeto de consideración se mantenga controlado, garantizando la disciplina presupuestaria.
- Ayudar a la planificación plurianual de programas y proyectos.
- Asegurar un flujo de recursos financieros que sea suficiente para hacer frente a las prioridades políticas establecidas a medio y largo plazo.
- Facilitar a las instituciones europeas el procedimiento de elaboración del presupuesto anual.

Hasta ahora, en la UE han existido tres “perspectivas financieras”. La primera, conocida como “paquete Delors I”, cubrió el período 1988-1992; la segunda, bautizada como “paquete Delors II”, abarcó el período 1993-1999; por último hay que contabilizar la que se encuentra vigente en la actualidad, la llamada “Agenda 2000”, que se inició en el año 2000 y terminará el 31 de diciembre de 2006.

Cuadro 1

PROPUESTAS DE PERSPECTIVAS FINANCIERAS 2007-2013: COMPARACIÓN

Rúbricas	Comisión (enero-04)	Parlamento (junio-04)	Luxemburgo (junio-05)	Reino Unido (siciembre-05)	Acuerdo final (17-XII-05)
Crecimiento sostenible	457.995	446.930	381.604	368.910	379.739
Competitividad	121.687	110.600	72.010	72.010	72.120
Cohesión	336.308	336.330	309.594	296.900	307.619
Gestión recursos naturales	400.294	392.306	377.800	367.464	371.254
Ayudas directas	301.074	293.105	295.105	293.105	293.105
Ciudadanía	14.724	16.053	11.000	10.270	10.270
Seguridad, justicia	9.210	9.321	6.630	6.630	6.630
Ciudadanía	5.514	6.732	4.370	3.640	3.640
Europa en el mundo	62.770	63.983	50.010	50.010	50.010
Administración	57.670	54.765	50.300	49.300	50.300
Compensaciones	800	800	800	800	800
Total	994.253	974.837	871.514	846.754	862.363
Techo compromisos (porcentaje RNB)	1,24	1,18	1,06	1,03	1,045

Fuente: Torreblanca (2005a) y elaboración propia.

Ante la inminencia de finalización del período de vigencia de la “Agenda 2000”, procedía, efectivamente, establecer unas nuevas perspectivas financieras para la UE que, según se acordó en su momento, cubrirán el período 2007-2013.

2. Perspectivas financieras 2007-2013

Tras arduas discusiones entre los estados miembros, el Consejo Europeo de 15-16 de diciembre acordó unas nuevas perspectivas financieras que, en lo concerniente al gasto, se agrupan en cinco rúbricas principales. Estas rúbricas cuentan con una dotación financiera destinada a hacer realidad las prioridades políticas de la Unión. Para el próximo período de programación, 2007-2013, las prioridades establecidas son las siguientes:

- Lograr que la ampliación europea de 15 a 25 y, posteriormente, a 27 estados miembros sea un éxito;
- Aumentar la competitividad de la Unión, relanzar su economía y crear más empleo;
- Profundizar en el concepto de “ciudadanía europea”; y
- Fortalecer el papel de la Unión Europea en el mundo.

El techo de gasto establecido por el Consejo es, en créditos de compromiso, de 862.363 millones de euros¹, lo que equivale al 1,045 por 100 de la Renta Nacional Bruta (RNB) de la Unión; en términos de créditos de pagos, las cifras se reducen, respectivamente, a 819.380 millones de euros y al 0,99 por 100 de la RNB. El cuadro 1 ofrece, en este sentido, una perspectiva comparada de las propuestas globales realizadas por la Comisión Europea, el Parlamento Europeo y las presidencias luxemburguesa y británica, así como las cifras del acuerdo final. A tenor de lo mostrado en este cuadro, se pone de manifiesto que el acuerdo del Consejo Europeo se encuentra a medio camino entre las propuestas de la Comisión y de la presidencia británica, aunque mucho más cerca de esta última que de la primera. Los recortes se justifican, al menos parcialmente, por la precaria situación de algunas de las economías europeas que son contribuyentes netos al presupuesto comunitario, y que enfrentan problemas presupuestarios internos, y por la preeminencia de un enfoque en el que la preocupación por el “saldo neto” de cada país pone de relieve que, en las negociaciones, pesa mucho más el sentimiento nacional que el europeo.

Aunque es obvio que, como tal, el acuerdo logrado hay que saludarlo positivamente, no se puede decir que haya

¹ Todos los valores monetarios reseñados en este trabajo están expresados en euros constantes de 2004.

despejado muchas incógnitas acerca del futuro de la UE. Tal y como ha puesto de relieve la Comisaria de Programación Financiera y Presupuestos, Dalia Grybauskaitė, en una declaración “políticamente correcta”, el acuerdo alcanzado por el Consejo Europeo tiene como aspectos positivos el haber solucionado un posible problema de “parálisis comunitaria”, mantener como pieza básica el principio de “solidaridad”, haber reducido el “cheque británico” e incluir una cláusula de revisión general que también incluye, por lo tanto, la Política Agraria Común (PAC); pese a ello, y como principal aspecto negativo, hay que contabilizar la fuerte reducción experimentada en relación con la propuesta de la Comisión, lo cual implica que no se podrá hacer frente a todos los retos futuros y que dificultará considerablemente el cumplimiento de las promesas políticas.

A continuación se efectúa una breve revisión de lo acordado en el Consejo Europeo en relación con las principales rúbricas de las perspectivas financieras 2007-2013 (cuadro 2).

2.1. La competitividad como factor de crecimiento y empleo

La primera rúbrica, la competitividad como factor de crecimiento y empleo, tiene como objetivo financiar de forma adecuada las medidas necesarias para contribuir a lograr los objetivos de la llamada Estrategia de Lisboa² y de la cumbre de Gotemburgo. Esta rúbrica contará con unos créditos de compromiso de 72.120 millones de euros para todo el período, lo que representa un 8,4 por 100 del presupuesto total; además, hay que resaltar que los fondos destinados a esta rúbrica irán aumentando de forma paulatina, lo que les permitirá pasar del 6,6 por 100 del total en 2007 al 9,9 por 100 en 2013. Estas cifras suponen un 7,4 por 100 de incremento anual y un 64,4 por 100 de crecimiento acumulado entre 2006 y 2013.

Los objetivos generales de esta rúbrica son la investigación y el desarrollo tecnológico, la conexión de los estados miembros por medio de redes transeuropeas, la educación y la formación, la promoción de la competitividad europea en un mercado globalizado y el cumplimiento de

² El objetivo de la “Estrategia de Lisboa” acordada en marzo de 2000 por el Consejo de Europa celebrado en esta ciudad es el de hacer de la economía europea, la más dinámica y competitiva del mundo en tan sólo 10 años. En particular, los objetivos que se pretende alcanzar a principios de 2010 pueden concretarse en:

1. Lograr un crecimiento considerable de la economía europea.
2. Promover la internacionalización competitiva del sector privado europeo.

la Agenda de Política Social. En todo caso, el acento se quiere poner en la investigación, donde se reconoce un retraso considerable frente a Estados Unidos, Japón, etc., para lo que se propone incrementar considerablemente los fondos dedicados a tal fin, que serán, en 2013, un 75 por 100 mayores que los destinados en 2006. Pese a ello, el recorte que supone la cifra aprobada frente a la propuesta de la Comisión es muy abultado (ver cuadro 1), lo que implica dar una orientación más nacional que comunitaria a las políticas enmarcadas bajo el paraguas de esta rúbrica, especialmente a las de I+D+i.

2.2. Cohesión para el crecimiento y el empleo

La segunda rúbrica, la cohesión para el crecimiento y el empleo, tiene como objetivo natural el de lograr la cohesión económica y social entre todos los estados y regiones de la Unión. Esta rúbrica, que abarca toda la política regional (o de cohesión) de la UE, a excepción del desarrollo rural y las acciones del Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca (IFOP), es tanto más necesaria cuanto que la última ampliación europea ha supuesto un incremento sustancial de las diferencias económicas y sociales entre las partes. Para el logro de este objetivo, los créditos de compromiso acordados alcanzan la cifra de 307.619 millones de euros, equivalentes a un 35,7 por 100 del total; en términos anuales, el crecimiento de esta rúbrica se establece en el 2,7 por 100, lo que representa un crecimiento acumulado del 20,4 por 100 entre 2006 y 2013. Otro dato importante es que el presupuesto asignado a esta rúbrica se distribuirá casi a partes iguales entre “antiguos” y “nuevos” estados miembros; en concreto, el 51,4 por 100 se destinará a los nuevos socios mientras que el 48,6 por 100 se distribuirá entre los países de la UE-15. Pese a ser la rúbrica mejor dotada, todo parece indicar que será insuficiente para hacer frente al aumento de disparidades que ha traído consigo la última ampliación.

La distribución interna de los fondos asignados a esta rúbrica aparece reflejada en el cuadro 3, en el que se pone de relieve que el “objetivo convergencia” es el que cuenta con la mayor dotación financiera, a cargo del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), Fondo Social

3. Hacer que la economía europea sea intensiva en conocimiento y con un alto nivel de empleo para ambos sexos y todos los grupos de edades.

4. Reducir el nivel de exclusión social y pobreza.

5. Conseguir un sistema social sostenible fiscalmente a medio y a largo plazo.

Lamentablemente, los avances conseguidos en estos campos han sido más bien escasos, tal y como reconoció el “Informe Kok” de marzo de 2004. De ahí la necesidad de que, en las perspectivas financieras 2007-2013, haya que seguir insistiendo sobre la materia.

Cuadro 2

PERSPECTIVAS FINANCIERAS 2007-2013: DESGLOSE ANUAL

Créditos de compromiso	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007-2013
1. Crecimiento sostenible	51.0890	52.148	53.330	54.001	54.945	56.384	57.841	379.739
a) La competitividad como factor de crecimiento y empleo	8.250	8.860	9.510	10.200	10.950	11.750	12.600	72.120
b) Cohesión en favor del crecimiento y el empleo	42.840	43.288	43.820	43.801	43.995	44.634	45.241	307.619
2. Gestión sostenible y protección de los recursos naturales	54.972	54.308	53.652	53.021	52.386	51.761	51.145	371.244
Entre ellos: Agricultura-Gastos de mercado y pagos directos	43.120	42.697	42.279	41.864	41.453	41.047	40.645	293.105
3. Ciudadanía, libertad, seguridad y justicia	1.120	1.210	1.310	1.430	1.570	1.720	1.910	10.270
4. La UE como socio global	6.280	6.550	6.830	7.120	7.420	7.740	8.070	50.010
5. Administración	6.720	6.900	7.050	7.180	7.320	7.450	7.680	50.300
Compensaciones	0.419	0.191	0.190					0.800
Total créditos de compromiso	120.601	121.307	122.362	122.752	123.641	125.055	126.646	862.363
Créditos de compromiso en porcentaje de la RNB	1,10	1,08	1,06	1,04	1,03	1,02	1,00	1,045
Total créditos de pago	116.650	119.535	111.830	118.080	115.595	119.070	118.620	819.380
Créditos de pago en porcentaje de la RNB	1,06	1,06	0,97	1,00	0,96	0,97	0,94	0,99
Margen disponible	0,18	0,18	0,27	0,24	0,28	0,27	0,30	0,25
Límite máximo para los recursos propios en porcentaje de la RNB	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24

Fuente: Consejo Europeo. Documento 15915/05.

Cuadro 3

COHESIÓN PARA EL CRECIMIENTO Y EL EMPLEO

Capítulos	Total	Porcentaje
Objetivo convergencia	251.330	81,7
De los que:		
– Fondo de cohesión	61.518	20,0
– Regiones <i>phasing-out</i>	12.521	4,1
Objetivo competitividad regional y empleo	48.789	15,9
De los que:		
– Regiones <i>phasing-in</i>	10.385	3,4
Objetivo cooperación territorial	7.500	2,4
Cohesión para el crecimiento y el empleo	307.619	100,0

Fuente: Consejo Europeo. Documento 15915/05.

Europeo (FSE) y Fondo de Cohesión. Las regiones afectadas por este objetivo son las Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas (NUTS) II que, durante el período 2000-2002, registraron un PIB *per cápita* inferior al 75 por 100 de la media de la UE-25; asimismo, dentro de este objetivo hay que contabilizar a las regiones afectadas por el llamado efecto estadístico (regiones *phasing-out*), bien que la cuantía de sus ayudas se irá reduciendo de forma progresiva. En cuanto a los países beneficiarios del Fondo de Cohesión, incluido dentro de este objetivo, son aquellos cuya RNB *per cápita* en el período 2001-2003 haya sido inferior al 90 por 100 de la media de la UE-25; los países con una RNB *per cápita* comprendida entre el 90 por 100 de la media de UE-15 y el 90 por 100 de la correspondiente a la UE-25 verán reducidas, progresivamente, las ayudas obtenidas con cargo al Fondo de Cohesión.

En lo que concierne al objetivo de “competitividad regional y empleo”, las regiones beneficiarias pueden ser todas las de la Unión, excluidas aquellas que, total o parcialmente, puedan acogerse a las ayudas del “objetivo convergencia”. En este objetivo se incluyen, asimismo y de forma progresiva, las regiones del efecto natural (las que salen del actual Objetivo 1 porque ya han superado el 75 por 100 del PIB *per cápita* de la UE-15) o regiones *phasing-in*. El FEDER y el FSE serán los fondos estructurales que contribuirán a financiar este objetivo

Por último, el objetivo menos dotado en términos absolutos es el de “cooperación territorial”, que abarca a las regiones fronterizas, no sólo aquellas que tienen fronteras terrestres interiores (y algunas exteriores) sino, también, a las que cuentan con fronteras marítimas separadas, como norma, por un máximo de 150 kilómetros. El FEDER es el instrumento financiero encargado de este objetivo.

Las asignaciones específicas por estado miembro todavía no han sido aprobadas, aunque sí los criterios que se han de seguir en su cálculo. Al respecto hay que señalar que éstos son de difícil comprensión para quien no esté muy versado en la materia, por lo que no debe sorprender que los resultados obtenidos por las simulaciones efectuadas por unos y otros sean relativamente diferentes.

En todo caso, y por lo que concierne al “objetivo convergencia” la asignación para cada región, excluida la parte correspondiente al Fondo de Cohesión, ha de calcularse de la siguiente forma:

1. El importe absoluto a percibir por una región se obtendrá multiplicando su población por la diferencia entre el PIB *per cápita* (expresado en paridades de poder de compra) de dicha región y el promedio de la UE-25.

2. A este importe se aplicará un porcentaje graduable en función de la prosperidad relativa del estado miembro al que pertenece la región (4,25, 3,36 y 2,67 por 100, respectivamente, para regiones pertenecientes a estados con una RNB *per cápita* por debajo del 82 por 100 de la media europea, entre el 82 y el 99 por 100 y por encima del 99 por 100).

3. En aquellas regiones en las que la tasa de paro sea superior a la media europea, la cifra anterior se verá suplementada con una asignación de 700 euros por desempleado, para una cifra de desempleados obtenida como diferencia entre la verdadera de la región y la que ésta tendría si su tasa de paro fuera igual a la media de las regiones del “objetivo convergencia”.

Para las regiones del efecto estadístico (regiones *phasing-out*), el criterio de asignación conlleva una graduación decreciente: en 2007 recibirán el 80 por 100 de la ayuda *per cápita* recibida durante 2006 y, después, se producirá una reducción lineal de la misma de forma que, en 2013, la ayuda alcance el nivel medio de la intensidad de la ayuda nacional *per cápita* en el “objetivo de competitividad regional y empleo”. Esta cifra se complementará con 600 euros por desempleado, para un número de parados calculados igual que en el caso de las regiones del “objetivo convergencia”.

En lo que concierne al Fondo de Cohesión, el volumen de la asignación financiera correspondiente a cada estado miembro se calcula, aplicando a la dotación financiera teórica total, un porcentaje basado en la suma aritmética de la población y la superficie de ese estado con relación a la de todos los estados beneficiarios del Fondo. En el caso de que la densidad poblacional sea muy elevada³, el porcentaje se calcularía sólo en base a la población. Por último, las cifras así obtenidas han de multiplicarse por un porcentaje calculado como un tercio de la diferencia de la RNB *per cápita* de ese estado con la media de la RNB *per cápita* de todos los estados beneficiarios del Fondo (a la que se asigna el valor 100). En el caso de los nuevos países miembros de la UE hay algunos elementos adicionales que tomar en consideración a la hora de calcular su dotación financiera, relacionados sobre todo con el deseo de concentrar la financiación de la cohesión lo más posible. En concreto, el máximo nivel de transferencia (el 3,7893 por 100 de su PIB) corresponderá a los estados miembros cuya RNB sea inferior al 40 por 100 de la media de la UE-25.

Por su parte, la asignación financiera aplicable al objetivo de “competitividad regional y empleo” se calcula en dos

³ Se considerará que esto es así cuando el porcentaje de población sea al menos cinco veces superior al porcentaje de superficie.

etapas. En la primera se determina qué parte corresponde a cada estado miembro en función de los criterios y ponderaciones (que figuran entre paréntesis) siguientes: población (0,5), número de parados en regiones NUTS III con una tasa superior a la media (0,2), número de empleos necesarios para que la tasa de ocupación alcance el 70 por 100 (0,15), número de ocupados con bajo nivel educativo (0,10) y baja densidad de población (0,05). En la segunda etapa, las cifras así obtenidas se ajustarán un 5 por 100, al alza o a la baja, en función de que el PIB *per cápita* de la región esté por encima o por debajo de la media del grupo de regiones incluidas en este objetivo.

En este grupo, las regiones del efecto natural (regiones *phasing-in*) recibirán, en 2007, un 75 por 100 de su nivel individual de ayuda *per cápita* en 2006. Posteriormente, se producirá una reducción lineal de acuerdo con los mismos criterios que en el caso de las regiones afectadas por el efecto estadístico; se aplicará, asimismo, el suplemento de 600 euros por parado mencionado en el caso anterior.

Por último, las asignaciones del objetivo de “cooperación territorial” se realizarán tendiendo en cuenta dos componentes, uno transfronterizo y otro transnacional. En el primer caso, la asignación se hará tomando en cuenta el porcentaje de población de la región NUT III considerada sobre el de todas las regiones beneficiarias; en el segundo caso, se aplicará como criterio el porcentaje de población del estado miembro considerado en relación con todos los estados miembros afectados por este objetivo.

2.3. Preservación y gestión de los recursos naturales

El objetivo de esta rúbrica es hacer frente a los gastos relacionados con la agricultura, el desarrollo rural, la pesca y un nuevo instrumento financiero para el medio ambiente. Su dotación financiera es de 371.244 millones de euros, que representan el 43,1 por 100 del total. Esta cifra implica una reducción media anual del 1,2 por 100, lo que supone que en 2013 la cifra total destinada a esta rúbrica será un 7,8 por 100 menor que en 2006. Dentro de la misma, la partida más sustanciosa será la destinada a ayudas directas a los agricultores (aproximadamente el 34,5 por 100 del presupuesto total), bien que, de nuevo, con una modulación decreciente, tal y como se había acordado en el Consejo Europeo de octubre de 2002. Las intervenciones *vía* precios se irán reduciendo, asimismo, de forma progresiva, en consonancia con el acuerdo mencionado. Aunque son muchos los expertos que consideran que estos cambios van en la dirección adecuada, son también legión los que estiman que los mismos se producirán a un ritmo demasiado lento.

2.4. Libertad, seguridad y justicia

El presupuesto dedicado a esta rúbrica es de 10.270 millones de euros, que suponen un 1,2 por 100 del total y un crecimiento acumulado superior al 150 por 100 de la cifra dedicada en 2006; la cifra, sin embargo, es sensiblemente menor que la propuesta por la Comisión. El objetivo fundamental es combatir el fraude y el terrorismo, y proteger las fronteras. Además, se incluyen otras actuaciones encaminadas a fortalecer algunas políticas internas en terrenos como la cultura, la juventud, los asuntos audiovisuales, la sanidad y la protección de los consumidores.

2.5. La UE como socio global

En esta rúbrica se incluyen todas las actuaciones de política exterior de la UE, destinadas a que la misma sea considerada como un auténtico socio a escala global; en concreto, se pretende fortalecer el papel de la Unión como líder mundial y regional y como socio en materia de desarrollo sostenible (ayudando a reducir la pobreza en el mundo); asimismo, se pretende que la UE juegue un papel destacado en orden a contribuir a mejorar la seguridad mundial. Las cantidades máximas acordadas para financiar esta rúbrica son de 50.010 euros, equivalentes a un 5,8 por 100 del total.

Aunque en una rúbrica aparte, conviene dar cuenta, por último, de las asignaciones dedicadas al capítulo de “administración”. En concreto, las cifras destinadas a este cometido —mantener engrasado y en perfecto funcionamiento el mecanismo administrativo de la UE— suponen otros 50.300 millones de euros, equivalentes al 5,8 por 100 del presupuesto total.

3. España y las perspectivas financieras 2007-2013

Desde el punto de vista español, los resultados de los acuerdos del Consejo Europeo en el que se aprobaron las perspectivas financieras para el período 2007-2013 pueden calificarse de satisfactorios. Aunque, dada la complejidad de los cálculos y la falta de transparencia de la Comisión Europea y del Gobierno, no es posible conocer con certeza la asignación que corresponderá a nuestro país, todo parece indicar que, dadas las circunstancias, hemos salido bastante bien parados.

Las circunstancias, en efecto, eran bastante negativas para España, al menos por tres motivos:

Cuadro 4

SALDO FINANCIERO DE ESPAÑA CON LA UE. DIVERSOS ESCENARIOS

Escenarios	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1 por 100*	821	634	353	1	-355	-461	-646
Luxemburgo	1.883	1.702	1.276	0	239	0	-135
Acuerdo final	4.524	3.710	2.249	1.835	1.544	1.326	993

Fuente: Torreblanca (2005b).

* Techo presupuestario del 1 por 100 de la RNB global.

— Por la reducción del presupuesto comunitario; al final, y en términos de créditos de compromiso, desde el 1,15 por 100 de la RNB en 2006 hasta el 1,045 por 100 para el período 2007-2013.

— Por el avance en el proceso de convergencia de España con la media de la UE-15.

— Por la propia ampliación de la UE que ha hecho que nuestro PIB *per cápita* esté muy cerca de la media de la UE-25.

Teniendo en cuenta estas circunstancias, más el hecho de que, inicialmente, las propuestas luxemburguesa y británica eran más perjudiciales para nuestro país que la finalmente acordada, insistimos en que la posición negociadora española⁴ dio como fruto un resultado que puede calificarse de positivo. En simulaciones realizadas por Torreblanca (2005b), los resultados obtenidos en términos de saldos netos (cuadro 4) permiten concluir que el acuerdo firmado era el mejor de los que se habían barajado. Así, y en contra de todo pronóstico inicial, España seguirá siendo receptor neto de fondos comunitarios en 2013. Esto es, pese a que nuestra contribución a los ingresos comunitarios seguirá creciendo, como consecuencia de nuestro mayor nivel de desarrollo, llegaremos al año 2013 con un saldo neto positivo.

Desde una perspectiva más oficial, aunque todavía provisional, se estima que los ingresos de España pueden estar próximos a los 90.500 millones de euros, mientras que los pagos serán algo superiores a los 74.250 millones de euros, lo que arroja un saldo neto de cerca de 16.200 millones, repartidos, de forma decreciente, tal y como se muestra en la última fila del cuadro 4. En el capítulo de ingresos (cuadro 5), la valoración final comprende unos 27.300 millones procedentes de los fondos estructurales, cifra que incluye, naturalmente, el hecho de que España seguirá siendo beneficiaria del Fondo de Cohesión hasta 2013, con unas ayudas globales de unos 3.250 millones de euros⁵. En la cifra anterior se incluye, asimismo, las ayudas de 2.000 millones que, de forma exclusiva y con cargo al FEDER, recibirá España de un fondo tecnológico; estas ayudas serán dedicadas a promover la I+D+i y, del total, el 75 por 100

Cuadro 5

ESPAÑA: PERSPECTIVAS FINANCIERAS 2000-2006 FRENTE A 2007-2013

Capítulos	2000-2006	2007-2013
Fondos estructurales	54.000	44.129*
Incluye:		
— Fondo de Cohesión		3.250
— Fondo tecnológico		2.000
— Ayuda Canarias		100
— Ayuda Ceuta y Melilla		50
Fondos PAC	43.967	44.129
Otros	8.033	19.017
Total ingresos	106.000	90.446
Total pagos	61.285	74.265
Saldo neto	48.715	16.181

Fuente: Comisión Europea y Presidencia del Gobierno (Reproducido en diversos medios de comunicación el 18-XII-2005).

* Incluye los pagos entre 2007 y 2009 derivados de compromisos del período de programación actual.

⁴ Sobre este particular es interesante ver a Navarro y Viguera (2005).

⁵ Las asignaciones con cargo a este Fondo se reducirán de forma gradual, de tal manera que la misma será de 1.200 millones de euros en 2007; 850 en 2008; 500 en 2009, 250 en 2010, 200 en 2011, 150 en 2012 y 100 en 2013.

se destinará para regiones del “objetivo convergencia”. Además, la cifra global arriba mencionada incluye una asignación adicional de 50 millones de euros para Ceuta y Melilla y de 100 millones para Canarias.

De igual manera, no se puede dejar de consignar el hecho de que España será uno de los principales beneficiarios de las ayudas agrícolas, tanto en forma de ayudas directas como de subvenciones; por este concepto se espera recibir algo más de 44.000 millones de euros, lo que representa una cifra similar a la obtenida en el actual período de programación.

Además, en el capítulo de ingresos hay que contabilizar otras partidas importantes. En concreto, tampoco se puede olvidar que, como es lógico, España será uno de los principales beneficiarios de las dotaciones financieras destinadas a lograr regular mejor los movimientos migratorios (nueva política migratoria y de vecindad de la UE). En conjunto, la financiación proveniente por todas estas vías se espera que supere, ligeramente, los 19.000 millones de euros.

Por último, hay que volver a insistir en que, desde el punto de vista regional, la catalogación del objetivo al que pertenece cada comunidad autónoma se hará de acuerdo con los datos del PIB *per cápita*, expresados en paridades de poder de compra, del período 2000-2002. De acuerdo con este criterio, las comunidades encuadradas dentro del “objetivo convergencia” serán Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha y Galicia; Asturias y Murcia, más las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, saldrán de este objetivo por el conocido “efecto estadístico” (regiones *phasing-out*). Por otro lado, las comunidades de Castilla y León, Comunidad Valenciana y Canarias saldrán del “objetivo convergencia” por su propio desarrollo (regiones *phasing-in* o de efecto natural). A estas regiones hay que añadir la Comunidad de Cantabria que, en el actual período de programación, ya estaba considerada como región en *phasing-out*.

Las previsiones de fondos estructurales que pueden llegar a estas regiones son, en términos globales, las siguientes: 17.327 millones de euros para las regiones del “objetivo convergencia” propiamente dichas; 1.294 millones para las regiones en régimen de *phasing-out*; 2.935 millones para las regiones afectadas completamente por el “objetivo de competitividad y empleo”; y, por último, 3.653 millones para las regiones del efecto natural (*phasing-in*). En conjunto, estamos hablando de algo más de 25.200 millones de euros.

4. Conclusiones

Pese a no ser la opción más deseable, el acuerdo del Consejo Europeo de Bruselas de diciembre de 2005 es mejor que un no-acuerdo, pues permite, cuando menos, que la Unión Europea siga adelante. El problema es que, ante los fuertes recortes registrados sobre la propuesta inicial de la Comisión —que tampoco era como para lanzar cohetes—, las cifras aprobadas suscitan muchas dudas acerca del devenir de la UE. En particular, y pese a las declaraciones políticas sobre el fortalecimiento del principio de solidaridad, parece difícil que, con las perspectivas financieras aprobadas, los países y regiones más pobres puedan avanzar de forma decidida por la senda de la convergencia. Desde el punto de vista español, el acuerdo logrado puede considerarse el mejor posible, o el menos malo posible, dependiendo de la perspectiva que se quiera adoptar. Desde luego, con unos países contribuyentes netos que no están dispuestos a aumentar su contribución, con diez nuevos socios, la mayoría de los cuales tienen niveles de renta por debajo del 50 por 100 de la media de la UE-15, y con una economía nacional que ha crecido consistentemente por encima de la media europea, reduciendo así la brecha que la separa de los países más avanzados, es difícil atisbar escenarios mejores que el logrado en Bruselas. Otra cosa es, naturalmente, que esto implica una pérdida sustancial de ayudas comunitarias en relación con las percibidas en anteriores períodos de programación y que, en consecuencia, tendremos que aprender a vivir sin ellas.

Bibliografía

- Consejo de la Unión Europea. Documento 15915/05, CADREFIN 268. Bruselas, 19 de diciembre de 2005. http://ue.eu.int/ue-Docs/cms_Data/docs/pressData/en/misc/87677.pdf
- MAYHEW, A. (2004): *The financial framework of the European Union, 2007-2013: New Policies? New Money?*, Sussex European Institute, Documento de Trabajo, núm. 78.
- NAVARRO, A. y VIGUERA, E. (2005): *Las perspectivas financieras 2007-2013 y la posición de España*, Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo 22/2005.
- TORREBLANCA, J. (2005a): *Las perspectivas financieras 2007-2013 de la Unión Europea: Europa se amplía, el presupuesto se reduce (I)*, Real Instituto Elcano, Europa-ARI, núm. 154.
- (2005b): *Las perspectivas financieras 2007-2013 de la Unión Europea: un buen acuerdo para España (II)*, Real Instituto Elcano, Europa-ARI, núm. 155.

La economía mundial en 2005: menor dinamismo y mayor incertidumbre

Luis Fernando Lobejón Herrero*

La información disponible sobre lo ocurrido a lo largo del último año revela, a grandes rasgos, que la economía mundial siguió unas pautas similares a las que caracterizaron su evolución en 2004. Al igual que sucedió en ese ejercicio, el crecimiento fue modesto desde una perspectiva histórica, pero significativamente superior al registrado en los primeros años del milenio. La primera parte de este trabajo trata de ofrecer un panorama general de lo sucedido, valorándolo a la luz de la trayectoria más reciente de la economía mundial. Aunque, a pesar de su brevedad, la descripción de ese panorama trata de ser exhaustiva, no se dará la misma importancia a todos los países, sino que se hará mayor hincapié en lo ocurrido en las principales economías desarrolladas y en las economías emergentes más representativas.

Como ya ocurrió en 2004, en el ejercicio que acaba de terminar, prácticamente todas las categorías de países y todas las regiones participaron del incremento de la actividad económica a escala global. Se aprecian, en cualquier caso, diferencias notables entre la evolución de unos y otros. Esas diferencias no sólo se refieren a la mayor o menor intensidad de dicho incremento, sino que afectan, además, al contexto macroeconómico que le sirvió de trasfondo. En algunos casos se trata de un contexto complejo, con desequilibrios que alcanzan niveles preocupantes. Los que más inquietud generan son, sin duda, los que afectan a Estados Unidos, ya que, dada su dimensión y sus características, constituyen una amenaza para la economía mundial en su conjunto. La segunda parte del trabajo trata de ofrecer una reflexión sobre la importancia de esa amenaza, a través de una aproximación a los diferentes puntos de vista que existen sobre su origen, su verdadero alcance y sus posibles consecuencias.

* Universidad de Valladolid y Grupo de Investigación sobre el Crecimiento de la Economía Mundial (ICEI).

1. La diversidad del crecimiento económico mundial

1.1. Los contrastes entre los países desarrollados

Confirmando la tendencia que se observa desde que comenzó el presente milenio, Estados Unidos volvió a figurar en 2005 a la cabeza de las economías más desarrolladas en materia de crecimiento. El resto de países registró, en general, tasas de aumento del PIB inferiores, siendo particularmente decepcionantes las que alcanzaron Japón y, en mayor medida aún, los países de la zona euro. Puede afirmarse en este sentido que lo acaecido en el último año ratifica la impresión de que no existe una alternativa clara para remplazar a la *locomotora* norteamericana.

Respecto del dinamismo de ésta, la única novedad importante con la que se cerró el ejercicio 2005 fue su debilitamiento respecto de años anteriores. La responsabilidad de ese cambio puede atribuirse, en parte, a la incidencia de factores que afectaron a otras economías desarrolladas, como, por ejemplo, el menor vigor de la demanda mundial o el aumento del coste de la energía. A esas circunstancias adversas se le unieron otras que afectaron específicamente a Estados Unidos, entre las que sobresalen la reducción de las mejoras de la productividad, las consecuencias de la apreciación del dólar sobre las ventas en el exterior o las secuelas del huracán Katrina (UNCTAD, 2005).

Al contrario de lo que ocurría hasta hace sólo unos años, la política económica adoptada por las autoridades de Estados Unidos no introdujo estímulos para promover

el aumento de la producción, lo que también puede ayudar a comprender el menor incremento de ésta en 2005. De hecho, para garantizar el control sobre la inflación, se aplicó una política monetaria de carácter restrictivo, como lo pone de manifiesto el hecho de que el tipo de interés oficial pasara del 2,25 al 4,25 por 100 a lo largo del año. Por otra parte, la gran preocupación suscitada por el nivel alcanzado por el déficit fiscal limitó su aplicación para fomentar el dinamismo del PIB.

Algunos detalles de la evolución de la economía de Estados Unidos en 2005 podrían justificar una valoración positiva de las expectativas que se abren para este país. El Banco Central Europeo, por ejemplo, destaca el vigor inversor y confía en que éste se traduzca en mejoras de la productividad (European Central Bank, 2005:12). Prevalen, sin embargo, las previsiones menos optimistas, que destacan el riesgo que supone el *boom* inmobiliario, y, sobre todo, la amenaza que constituyen el déficit público y el déficit corriente, cuyo control será realmente difícil de garantizar si se aspira a mantener el ritmo de crecimiento en los próximos ejercicios.

A pesar del menor vigor de la economía de Estados Unidos, su vitalidad fue mucho mayor que la registrada, como media, en los países de la zona euro. Las esperanzas que se habían puesto en una aceleración del PIB en esta zona del mundo se han frustrado una vez más, como lo demuestra el hecho de que se hayan vuelto a registrar niveles de crecimiento muy discretos, más bajos incluso que en años precedentes. La mayor parte de los analistas achacan esa situación a la gran atonía de la demanda, provocada por el escaso dinamismo exportador y, sobre todo, por el mal comportamiento de la demanda interna, especialmente en los países más grandes del área. La reducida capacidad de crecimiento de esta última constituye uno de los mayores motivos de preocupación de cara al futuro. Tal y como apuntaba el FMI en sus últimas previsiones, la debilidad de la demanda interna incrementa de forma preocupante la dependencia de la coyuntura exterior y la vulnerabilidad de la zona euro respecto de posibles *shocks* externos, lo que lleva a temer por sus reacciones ante acontecimientos como nuevas subidas del precio del petróleo, incrementos significativos de los tipos de interés o apreciaciones importantes del euro en relación con otras monedas, como el dólar (FMI, 2005: 25).

El tono negativo de los comentarios que anteceden debe ser matizado teniendo en cuenta, por una parte, la existencia de algunos indicios positivos y, por otra, la diversidad de comportamientos que se esconde bajo la trayectoria media de la eurozona. En cuanto a los primeros, cabe resaltar las buenas expectativas que suponen para la evolución futura de la inversión el mantenimiento de los ti-

pos de interés en cotas bajas y el incremento experimentado por los beneficios empresariales. A estas circunstancias favorables habría que añadir el aliciente que representa la reciente evolución del euro para las exportaciones. Respecto a la disparidad de perfiles en relación con la evolución media lo que más resalta es la existencia de patrones de crecimiento muy distintos, tanto por su intensidad como por las bases en que se sustentan. Llama la atención, en este sentido, que Alemania e Italia destacaran, al igual que en 2004, por lo exiguo que fue el aumento de su PIB—sobre todo en Italia— y por lo poco que aportó a ese aumento la evolución de la demanda interna. Otros países, como Francia o España, sobresalieron justamente por lo contrario, es decir, su crecimiento fue relativamente elevado, a lo que contribuyó de forma destacada el vigor de dicha demanda interna.

Las diferencias se amplían si se desciende a un análisis por países. En Alemania el aumento del PIB se apoyó esencialmente en el dinamismo exportador. El mercado interno, por el contrario, apenas dio muestras de recuperación, en consonancia con el mal momento que sigue atravesando el mercado de trabajo, con tasas de desempleo que superan el 11 por 100. Continuaron, además, los problemas para controlar el desequilibrio presupuestario y mantenerlo en los límites establecidos en el Pacto de Estabilidad.

En Italia, al estancamiento de la demanda interna se le unieron los graves problemas a los que se enfrentan las exportaciones, muy afectadas, entre otras circunstancias, por la fuerte competencia de los países de bajos salarios en sectores intensivos en mano de obra. Como consecuencia de todo ello, los datos disponibles revelan la existencia de un virtual estancamiento económico en el transcurso de 2005. Uno de los pocos efectos positivos de esta situación ha sido la moderación de los precios, que ha supuesto prácticamente la desaparición del diferencial que existía con la eurozona. El déficit público, sin embargo, se mantuvo en niveles elevados, muy alejados de los límites fijados por el Pacto de Estabilidad.

Francia, completa el panorama de los tres “grandes” de la zona euro. Compartió con los otros dos países los problemas para garantizar el cumplimiento de lo dispuesto en el referido Pacto de Estabilidad, así como el retroceso en su ritmo de crecimiento. Sin embargo, a diferencia de lo sucedido en Alemania e Italia, en Francia éste se mantuvo por encima de la media de los países de la UEM. La demanda interna contribuyó mucho, gracias a su fortaleza, a ese resultado. Las exportaciones también crecieron a un ritmo elevado, pero mucho menos que las importaciones, lo que supuso una aportación negativa del sector exterior a la variación del PIB.

Cuadro 1

PANORAMA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL 2004-2005¹

	Crecimiento del PIB ²		Inflación ³		Déficit público ⁴		Saldo corriente ⁵	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Mundo	5,1	4,3	1,8	1,7	Nd	Nd	Nd	Nd
Países desarrollados	3,3	2,5	2	2,2	-3,4	-3,3	-1	-1,3
Estados Unidos	4,2	3,5	2,7	3,1	-4	-3,7	-5,7	-6,1
Japón	2,7	2	0	-0,4	-7,2	-6,7	3,7	3,3
Reino Unido	3,2	1,9	1,3	2	-3	-3,2	-2	-1,9
Zona euro	2	1,2	2,1	2,1	-2,7	-3	0,5	0,2
Alemania	1,6	0,8	1,8	1,7	-3,7	-3,9	3,8	4,3
España	3,1	3,2	3,1	3,2	-0,3	0,3	-5,3	-6,2
Francia	2	1,5	2,3	1,9	-3,7	-3,5	-0,4	-1,3
Italia	1,2	0	2,3	2,1	-3,2	-4,3	-0,9	-1,7
Países no desarrollados	7,3	6,4	5,8	5,9	-1,7	-1,1	Nd	Nd
África	5,3	4,5	7,8	8,2	-0,2	0,6	0,1	1,6
América Latina	5,6	4,1	6,5	6,3	-1,5	-2,1	0,9	0,9
Brasil	4,9	3,3	6,6	6,8	-1,5	-3,8	1,9	1,7
México	4,4	3	4,7	4,3	-0,3	-0,7	-1,1	-1,1
CEI	8,4	6	10,3	12,6	2,7	6	8,3	10,6
Rusia	7,2	5,5	10,9	12,8	4,4	8,6	10,3	13,2
Centro y Este de Europa ⁶	6,5	4,3	6,5	4,8	-4,7	-4,1	-4,9	-4,8
Oriente Medio	5,5	5,4	8,4	10	1,6	6,8	12,4	21,1
Países subdesarrollados de Asia	8,2	7,8	4,2	4,2	-2,6	-2,7	2,9	3
China	9,5	9	3,9	3	-1,7	-1,7	4,2	6,1
India	7,3	7,1	3,8	3,9	-4,5	-4,5	-0,1	-1,8

Fuente: FMI (2005): *World Economic Outlook*, Washington, Septiembre.

¹ Los datos correspondientes a 2005 son las previsiones publicadas por el FMI en septiembre de ese año.

² Porcentaje de variación anual del PIB real.

³ Porcentaje de variación del índice de precios al consumo.

⁴ Para los países desarrollados, saldo fiscal del gobierno general y central como porcentaje del PIB. Para los países subdesarrollados, saldo fiscal del gobierno central como porcentaje del PIB.

⁵ Saldo de la sub-balanza corriente como porcentaje del PIB.

⁶ Incluye también a los países del área que se convirtieron en miembros de la UE en 2004.

Fuera de la zona euro, pero sin salir del contexto europeo, la nota que predomina es la variedad. Así, por ejemplo, en el Reino Unido se registró un importante recorte del incremento del PIB, achacable a la debilidad mostrada por el consumo privado y a acontecimientos como el estancamiento de los precios de las viviendas. Su escaso dinamismo, al igual que el registrado, en general, por el conjunto de países de Europa occidental, contrasta con el significativo vigor de los países que se incorporaron a la UE en 2004 y de algunos países nórdicos. En este último grupo sobresalió, por su elevado crecimiento, Noruega, que se vio muy favorecida por el elevado incremento de los precios del crudo.

La economía japonesa confirmó los indicios de reactivación que se observaron en 2004. Su trayectoria sigue careciendo, no obstante, de la vitalidad necesaria para anunciar el fin de la crisis y el arranque definitivo de un período de expansión. Como muestra de ello, Japón sigue sin desprenderse totalmente del fantasma de la deflación, lo que impide al Banco de Japón abandonar la inusual política de tipo de interés cero que mantiene desde 1999.

La tímida recuperación experimentada por este país en 2005 refleja básicamente los resultados de la reanimación de su demanda interna, fruto del tirón ejercido por el au-

mento de los salarios y del empleo sobre el consumo privado y del incremento de los beneficios sobre la inversión. La evolución de las exportaciones, cuyo comportamiento reciente había despertado muchas expectativas, acabó generando, si embargo, cierta decepción, como consecuencia, entre otras razones, del creciente recurso a la inversión directa como alternativa a las ventas en el exterior.

Otros países desarrollados, como Australia o Nueva Zelanda, se sumaron a la tónica de incrementos parcos del PIB en 2005, después de obtener resultados mucho mejores en 2004. En sentido contrario, Canadá registró una aceleración en su ritmo de crecimiento, lo que le permitió reducir el desempleo a niveles que prácticamente no se recuerdan. De acuerdo con la información disponible, esos avances no le impidieron mantener, al mismo tiempo, el control sobre la inflación y registrar, además, superávit fiscal.

1.2. Esperanzas, frustraciones y desafíos en los países no desarrollados

Las economías menos desarrolladas experimentaron un crecimiento relativamente alto en 2005, en la mayor parte de los casos superior al de las economías más avanzadas. En cualquier caso, lo realmente importante es que, en general, ese crecimiento resulta insuficiente para ofrecer una salida a la dramática situación por la que atraviesa una parte muy importante de su población.

Como ya ocurrió en ejercicios previos, la intensidad del crecimiento difirió de forma apreciable entre unas zonas y otras. Volvió a destacar por su dinamismo el Sur y el Este de Asia, lo que consolida los avances registrados en esta zona en años anteriores y ejerce, además, una notable influencia sobre el crecimiento mundial, dado el gran potencial demográfico y económico de algunos países situados en este ámbito geográfico, entre los que sobresalen China e India. Dentro de la región, precisamente esos dos países resaltaron sobre el resto, ya que fueron los únicos en los que no se registraron indicios de agotamiento ni se apreciaron síntomas de debilidad frente a acontecimientos externos adversos, como el aumento de los precios del petróleo o la menor capacidad de arrastre de la demanda mundial. El horizonte de China e India sólo parece amenazado, a medio plazo, por su necesidad de importar una enorme cantidad de materias primas para prolongar su vigoroso crecimiento (UNCTAD, 2005: 6).

Para hacer frente a algunos desajustes provocados por ese proceso, ambos países adoptaron en el transcurso de 2005 algunas medidas importantes. En China, las decisiones más reseñables fueron la variación del tipo de cambio del yuan y el incremento de los tipos de interés. Esta últi-

ma medida se vio acompañada de otras decisiones relacionadas con la inversión, con el doble objetivo de contener su extraordinario incremento y reorientarla hacia proyectos que eviten los cuellos de botella generados por el espectacular aumento del PIB. La introducción de estas medidas se produjo en un contexto económico general estable y favorable, en el que sobresalió el extraordinario dinamismo exportador. Gracias a él mejoró significativamente el saldo corriente, lo que se tradujo en un incremento muy importante de las reservas. La política de esterilización tuvo una gran responsabilidad en el aumento de éstas, así como en el mantenimiento de bajas tasas de inflación.

A diferencia de lo sucedido en China, en la India no puede hablarse de un clima macroeconómico estable. El hecho de que a mediados de 2004 se disparara la inflación obligó a endurecer de forma significativa la política monetaria. Los efectos de ésta, unidos al retraso con el que se transmitieron los incrementos de los precios del petróleo sobre el IPC, permitieron que el aumento de éste se atenuara en 2005. Al contrario de lo que sucedió en este ámbito, en el plano del déficit público no se produjeron avances destacables, por lo que la proporción que representa en el PIB sigue en cotas muy elevadas.

También se caracterizaron por un ritmo de crecimiento elevado los países exportadores de petróleo. Los situados en Oriente Medio aprovecharon la coyuntura favorable para mejorar tanto su saldo corriente como su saldo fiscal. Su principal reto sigue siendo, al igual que en fases anteriores de características análogas, utilizar de forma adecuada los ingresos extraordinarios generados por el incremento de los precios del crudo. Merece una mención aparte la situación de Irak, que, por sus peculiares circunstancias, no participa de la bonanza de la que se aprovechan sus vecinos. Este país sigue sufriendo los problemas provocados por los continuos brotes de violencia y por la gran inestabilidad que ésta genera, lo que condiciona cualquier expectativa económica, incluida la necesidad de culminar la reconstrucción del país.

También se vieron favorecidos por el incremento de los precios del crudo algunos países de la Comunidad de Estados Independientes, y en particular, los principales productores de petróleo de la zona, es decir, Rusia y Kazajistán. La evolución de esos precios, junto con el dinamismo del consumo, permiten explicar el fuerte crecimiento registrado, en general, por todas las economías del área. A diferencia de lo sucedido en Oriente Medio, dicho crecimiento estuvo asociado en muchos casos a importantes tensiones en los precios.

América Latina también registró tasas de crecimiento relativamente altas en 2005, en las que también influyó el buen comportamiento de los precios del petróleo, así como el de algunas materias primas no energéticas. Gracias a

estas circunstancias, las exportaciones ofrecieron buenos resultados, al contrario de lo que sucedió con otros componentes de la demanda. Sobresalió, por su debilidad, la inversión, cuya trayectoria, como señala la CEPAL, revela su incapacidad para garantizar la viabilidad del actual proceso de crecimiento y para reducir las elevadas tasas de desempleo que se registran en numerosos países de la zona (CEPAL, 2005: 12).

El balance que se acaba de presentar está muy condicionado por la trayectoria de las economías más importantes de la región, especialmente por lo sucedido en Brasil y México. En ambos casos se esperaba un ritmo de crecimiento más elevado en 2005, pero finalmente ha sido inferior de lo previsto, en buena medida como consecuencia de la aplicación de políticas monetarias restrictivas, cuyo impacto negativo sobre el consumo y la inversión ha sido muy intenso. La economía mexicana se ha visto afectada, además, de forma significativa, por el enfriamiento de la economía de Estados Unidos, su principal socio comercial.

África volvió a destacar en 2005 por el fuerte aumento de su actividad económica. Refrendando el optimismo que suscita esta trayectoria, existen, además, razones que invitan a esperar que se prolongue, especialmente en los países exportadores de petróleo. En cualquier caso, esta panorámica tan halagüeña ha de valorarse con gran precaución, teniendo en cuenta las especiales circunstancias en las que se encuentran la mayor parte de las economías del área, como consecuencia de su ínfimo grado de desarrollo. Como reconoce el FMI, las perspectivas no son optimistas para los países que no cuentan con capacidad de exportación de crudo. Además, ni siquiera en éstos el proceso de crecimiento que se está registrando permite reducir la enorme incidencia de la pobreza sobre gran parte de su población (FMI, 2005: 49).

La situación más dramática se sigue dando en la zona del Sur del Sahara, a pesar de que el ritmo de aumento del PIB en 2005 fue posiblemente el más elevado de los últimos treinta años y de que, si se cumplen las promesas del G8, puede aumentar el volumen de ayuda que reciben y reducirse la carga de su deuda externa. La expresión más dramática de sus problemas, al margen prácticamente de cualquier indicador macroeconómico, ha sido la hambruna que azotó a numerosos países del área occidental, como Níger.

2. La viabilidad de un crecimiento económico desequilibrado

De acuerdo con lo que se ha expuesto previamente, la economía mundial se enfrenta a un importante dilema: por un lado, en la mayor parte de los países el incremen-

to del PIB es muy discreto; por otro, en aquellos en los que crece a tasas más altas, suelen registrarse al mismo tiempo desequilibrios importantes. Si se centra la atención en los de carácter externo, puede decirse que la naturaleza de éstos depende mucho del grado de desarrollo. Así, entre las economías subdesarrolladas más dinámicas predominan las que acumulan superávit corrientes de una gran cuantía. En sentido contrario, en el país desarrollado que cuenta con mayor potencial de crecimiento —Estados Unidos— se registra un déficit corriente de una dimensión extraordinariamente grande.

Durante los últimos años se ha debatido mucho acerca de esta compleja situación, sobre todo en torno a la posibilidad de que los desequilibrios acumulados por este último país lleguen a un nivel insostenible, a partir del cual se podría desencadenar una crisis de consecuencias difíciles de prever. La probabilidad de que esa crisis estalle, el momento en que podría hacerlo, o la forma de evitarlo son cuestiones que son objeto de diferentes interpretaciones. Una aproximación a éstas no sólo permite conocer mejor la naturaleza del debate que se está planteando, sino que proporciona argumentos muy útiles para valorar el contexto económico actual y vislumbrar en qué direcciones podría evolucionar.

2.1. Comenzar a gestionar un *aterrizaje suave* o asumir el exceso de ahorro

Los observadores más pesimistas se muestran muy preocupados por la deriva que ha tomado la coyuntura económica mundial, y más concretamente, por las consecuencias del fuerte crecimiento registrado por los Estados Unidos en el transcurso de los últimos años. Su inquietud está avalada por la constatación de que ese crecimiento está asociado a un desfase entre sus ingresos y sus gastos públicos que alcanza dimensiones inéditas y a un déficit corriente que ya absorbe, por sí solo, en torno al 70 por 100 del superávit mundial (cuadro 2).

El hecho de que esta dinámica no se haya frenado, sino que, en sentido contrario, se haya convertido en una especie de espiral incontrolada, lleva a pensar en la posibilidad de que los bancos centrales que apoyan actualmente al dólar y, a través de él, a la economía de Estados Unidos, desistan en su actitud, provocando el desplome de esa moneda y ocasionando efectos muy graves en el resto del mundo. Para evitar esta contingencia, quienes se muestran más preocupados por ella proponen iniciar un ajuste gradual en Estados Unidos, que permita reducir progresivamente sus desequilibrios, hasta que éstos alcancen cotas más razonables. Para evitar que ese *aterrizaje suave* debilite demasiado el ritmo de crecimiento de la eco-

Cuadro 2

PAÍSES CON MAYORES DÉFICIT Y SUPERÁVIT CORRIENTES¹

AÑO		2000	2001	2002	2003	2004
Países con superávit:						
Japón	Miles de millones de dólares	119,6	87,8	112,6	136,2	171,8
	Porcentaje del superávit total	23,8	21,6	21,9	20,4	19,3
Alemania	Miles de millones de dólares	-25,7	1,6	43,1	51,8	96,4
	Porcentaje del superávit total	3,9	0,4	8,4	7,8	10,9
China	Miles de millones de dólares	20,5	17,4	35,4	45,9	70
	Porcentaje del superávit total	4,1	4,3	6,9	6,9	7,9
Rusia	Miles de millones de dólares	44,6	33,4	30,9	35,4	59,6
	Porcentaje del superávit total	8,9	8,2	6	5,3	6,7
Arabia Saudita	Miles de millones de dólares	14,3	9,4	11,9	29,7	49,3
	Porcentaje del superávit total	2,9	2,3	2,3	4,4	5,5
Países con déficit:						
Estados Unidos	Miles de millones de dólares	-413,5	-385,7	-473,9	-530,7	-665,9
	Porcentaje del superávit total	62,2	67,7	72,5	71,1	69
España	Miles de millones de dólares	-19,4	-16,4	-15,9	-23,6	-49,2
	Porcentaje del superávit total	2,9	2,9	2,4	3,2	5,1
Reino Unido	Miles de millones de dólares	-36,5	-32,2	-26,4	-30,6	-47
	Porcentaje del superávit total	5,5	5,7	4	4,1	4,9
Australia	Miles de millones de dólares	-15,3	-8,2	-16,6	-30,2	-39,4
	Porcentaje del superávit total	2,3	1,4	2,5	4,1	4,1
Italia	Miles de millones de dólares	-5,8	-0,7	-6,7	-21,9	-24,8
	Porcentaje del superávit total	0,9	0,1	1	2,9	2,6

Fuente: UNCTAD (2005): *Trade and Development Report*, Nueva York.

¹ Los déficit y superávit totales se han calculado agregando la información que suministra el FMI para un total de 180 países. Al tratarse de una información muy amplia, pero incompleta, y al existir problemas estadísticos no coincide la suma de los déficit y la de los superávit. Los países están clasificados a partir de sus resultados en 2004.

nomía mundial, estos mismos autores sugieren estimular al mismo tiempo la reactivación de Europa y de Japón, para que tomen el relevo de Estados Unidos como locomotoras de la economía global (De la Dehesa, 2005).

La percepción que más contrasta con este planteamiento es la que no muestra inquietud por la trayectoria de Estados Unidos, sino que se felicita por ella, y achaca la situación actual a la incidencia de factores externos. La versión más conocida de este punto de vista es la formulada por Ben Bernanke, recientemente nombrado gobernador de la Reserva Federal de Estados Unidos. En su famoso discurso de marzo de 2005, Bernanke comienza resaltando que la economía de Estados Unidos muestra un buen comportamiento en la mayor parte de sus aspectos. En cuanto a la

existencia de desequilibrios, y, en particular, de un elevado déficit corriente, señala que las principales causas son ajenas a este país, siendo la más importante el exceso de ahorro global (Bernanke, 2005). Esta interpretación, sugerente y, como reconoce el propio autor, poco convencional, tiene la ventaja de que es consistente con uno de los rasgos de la situación económica mundial más difíciles de explicar: la existencia de unos tipos de interés que, pese a las últimas subidas, continúan en niveles bajos. La enorme necesidad de recursos financieros de Estados Unidos en los últimos años invitaría a pensar, en principio, en tipos de interés mucho más altos que los vigentes (FMI, 2005: 91).

Esta ventaja, unida al carácter innovador del planteamiento de Bernanke, explican la gran difusión que ha al-

canzado. Esa difusión no debe entenderse como una aceptación generalizada de su punto de vista, al margen de posibles críticas. Abundan, de hecho, las que acusan a ese discurso de ofrecer una imagen irreal, muy sesgada a favor de Estados Unidos. Así, al culpar de la situación al exceso de ahorro mundial, se exime de responsabilidad a la política fiscal aplicada en este país, a pesar de su contribución al crecimiento del déficit fiscal, y al consiguiente drenaje de fondos del resto del mundo para financiarlo. Por otra parte, se soslaya también que su política monetaria ha influido en el mantenimiento de unos tipos de interés bajos, generando el caldo de cultivo en el que se ha desarrollado el *boom* inmobiliario que permite explicar, al menos en parte, el exiguo ahorro de las familias de ese país y su gran endeudamiento. Existe una crítica mucho más radical, que se centra en un aspecto incontrovertible, como es la ausencia de un gran exceso de ahorro a escala global. En contra de lo que señala Bernanke como base y como punto de partida de su argumentación, la evolución del ahorro mundial en los últimos años se caracteriza justamente por su debilidad, como lo refleja el hecho de que se haya reducido significativamente la proporción que representa en el PIB mundial (ver gráfico 1). Lo que sucede realmente es que algunos países concretos presentan superávits corrientes de gran cuantía, y asociados a ellos, excedentes de ahorro. En otros, sin embargo, comenzando precisamente por Estados Unidos, lo que resalta es lo contrario, es decir, la existencia de déficit corrientes muy altos, que se traducen en una gran demanda de ahorro procedente de otras zonas del mundo.

2.2. La búsqueda de referentes en situaciones previas

La inestabilidad provocada por la coexistencia de importantes desequilibrios externos de distinto signo recuerda a muchos observadores lo que ocurrió en la primera mitad de la década de los ochenta del siglo pasado. Al igual que entonces, Estados Unidos aparece como la economía con mayor potencial de crecimiento del mundo y, al mismo tiempo, como la más necesitada de financiación.

Sin dejar de tener fundamento, esta equiparación pierde consistencia cuando se constata que existen diferencias significativas respecto de ese período de referencia. Una de las más importantes es la mayor dispersión de los desequilibrios a escala mundial en el contexto actual. En el tramo inicial de la década de los ochenta sólo dos países (Japón y la antigua República Federal Alemana) proporcionaban el grueso de los recursos que requería la financiación de los *déficit gemelos* de los Estados Unidos (fiscal y corriente). En los últimos años, sin embargo, los mayores superávits mundiales están mucho menos con-



centrados que los déficit, y la responsabilidad de financiar estos últimos recae en más países y en países más variados, entre los que no faltan China y algunos de los principales exportadores de petróleo (ver cuadro 2). Se trata de un cambio muy importante, dada su trascendencia de cara a una posible salida a los problemas actuales a través de la cooperación internacional. En unas circunstancias como las presentes no sería lógico contar únicamente con la opinión y con el apoyo de los cinco o, a lo sumo, de los siete países más importantes del mundo, como se hizo en los Acuerdos del Louvre y en los Acuerdos del Plaza. Parece mucho más pertinente buscar un compromiso más global, dado que también lo es la naturaleza de los problemas que se plantean.

Otra diferencia relevante entre el panorama presente y el de hace veinte años estriba en la forma en la que llega la financiación que precisa Estados Unidos. Muchos autores han llamado la atención sobre la mayor frecuencia con que los países con superávit proporcionan esa financiación adquiriendo dólares, que pasan a incrementar sus reservas, en lugar de recurrir a alternativas como la inversión en cartera, la inversión directa u otra inversión. Esta importante variación hace que algunos observadores consideren que resulta más apropiado comparar el período actual con otro momento histórico en el que Estados Unidos gozó también del respaldo que le proporcionaron las reservas de otros países: los años cincuenta y sesenta del siglo pasado.

La transformación en reservas del gran superávit acumulado por algunas economías frente a Estados Unidos en los últimos años no se puede desligar de la forma en la que se vinculan sus monedas al dólar. En un trabajo que ya se ha hecho célebre, se analiza el paralelismo que puede establecerse entre esa vinculación y la que existía entre las monedas que participaban en el sistema basado en los Acuerdos de Bretton Woods en los años que precedieron al desplome de éste (Dooley *et al.*, 2003).

Esa sugerente interpretación también se enfrenta al peligro que supone identificar situaciones que, en realidad, son bastante dispares. Una diferencia muy importante entre la etapa previa al derrumbe del sistema de Bretton Woods y el período actual estriba en que, en este último, muchos de los países que conforman la *periferia* que sustenta al dólar son economías subdesarrolladas, lo que conlleva importantes implicaciones. Conviene tener presente que, dada la dirección que toma la transferencia de recursos, éstos salen de países que, en principio están muy necesitados de ellos para promover su crecimiento, y se dirigen hacia Estados Unidos, un país que cuenta con un nivel de desarrollo mucho más alto. Aparte de la imagen de injusticia que proyecta esta relación, desde un punto de vista estrictamente teórico resulta difícil de justificar, ya que quien recibe el capital es una economía relativamente mejor dotada en este factor que los países no desarrollados que proporcionan la financiación. El reto teórico es aún mayor si consideramos que, como señalan algunos trabajos, las tasas de beneficio son más altas en estos últimos que en Estados Unidos, lo que resulta incompatible con la dirección que toman los recursos financieros (FMI, 2005: 100).

2.3. Nuevos intentos de explicación

Frente a las dificultades que existen para establecer analogías con experiencias previas y ante la evidencia de que no se vislumbra un peligro inminente, como el que anuncian los que proponen comenzar rápidamente con el *aterrizaje suave*, algunos autores han tratado de ofrecer otras interpretaciones de la situación actual. Se trata de puntos de vista que coinciden con la visión de Brenanke en dos aspectos: por un lado, consideran que no conviene emplear razonamientos válidos para explicar lo sucedido en otras etapas porque nos encontramos ante una situación nueva, muy condicionada por las consecuencias del avance de la globalización; por otra parte, estas interpretaciones consideran que los desequilibrios actuales podrían persistir, sin que esto suponga una amenaza a muy corto plazo para la economía mundial. Se distancian, sin embargo, de la tesis basada en el exceso de ahorro global en el empleo de argumentos diferentes, de ma-

yor consistencia teórica, y en el hecho de que no eximen a Estados Unidos de la responsabilidad de lo ocurrido.

Una de las posibles justificaciones que se ajusta a estas pautas se centra en la necesidad de reinterpretar la evolución del desequilibrio externo de ese país, teniendo en cuenta algunos rasgos de la evolución reciente de la economía mundial. Frente a quienes consideran que la dimensión alcanzada por ese desequilibrio constituye el anuncio del derrumbe inminente del actual modelo de crecimiento, este nuevo punto de vista resta dramatismo a lo ocurrido, asumiendo que se trata de más bien de una especie de corolario del proceso de globalización. En el marco de ese proceso, Estados Unidos ha deslocalizado muchas actividades en países de menor nivel de desarrollo, debilitando su potencial exportador e incrementando su propensión a importar. El resultado de este tipo de prácticas sería un incremento del déficit comercial, y, finalmente, del déficit corriente, de carácter autónomo, independiente de la evolución de los tipos de cambio o del diferencial de crecimiento entre Estados Unidos y el resto de países. Estas previsiones se ven respaldadas por algunas estimaciones que se han realizado y por la propia realidad, ya que en los dos últimos años los tipos de cambio han evolucionado de forma diferente y se han aproximado significativamente las tasas de crecimiento de Estados Unidos y del resto del mundo, lo que no ha impedido que siguiera incrementándose la brecha entre los ingresos y gastos corrientes de este país.

Existe otra nueva lectura de lo ocurrido, más asentada y más consistente desde una perspectiva teórica, cuyo fundamento último consiste en razonar en términos de *stocks* en lugar de plantear el análisis de la realidad económica mundial partiendo únicamente de los flujos. De acuerdo con esta perspectiva, la progresiva integración de los mercados financieros a la que conduce la globalización lleva a los inversores a diversificar su *stock* de activos en función del peso relativo que ostenta cada país en el concierto económico mundial. La elevada participación que le corresponde a Estados Unidos justificaría el mantenimiento de una importante demanda de dólares y de títulos denominados en dólares, al margen de lo que ocurra con el desequilibrio externo de ese país. Si, a pesar de lo señalado, la posición del dólar llega a debilitarse, el análisis basado en los *stocks* pone de manifiesto que esa circunstancia no conduciría directa e inmediatamente a Estados Unidos a una situación comprometida. De hecho, al estar valorados la mayor parte de sus activos exteriores en otras monedas (a diferencia de los pasivos), una pérdida de valor del dólar mejoraría la posición neta de inversión internacional de ese país. Se produciría de esta forma un efecto riqueza positivo, que atenuaría las consecuencias negativas que se perciben al analizar los flujos, reduciendo, la posibilidad de

que se produzca un desastre como los que vaticinan los observadores más pesimistas, o, al menos, aplazándolo (De la Dehesa, 2005 y UNCTAD, 2005:15).

3. Conclusión

El ritmo de aumento de la actividad económica en 2005 fue escaso, aunque ligeramente superior al registrado en los primeros años del milenio. Dentro de los países más desarrollados, Estados Unidos volvió a hacer gala de un mayor vigor, al tiempo que confirmó su tendencia a generar importantes desequilibrios.

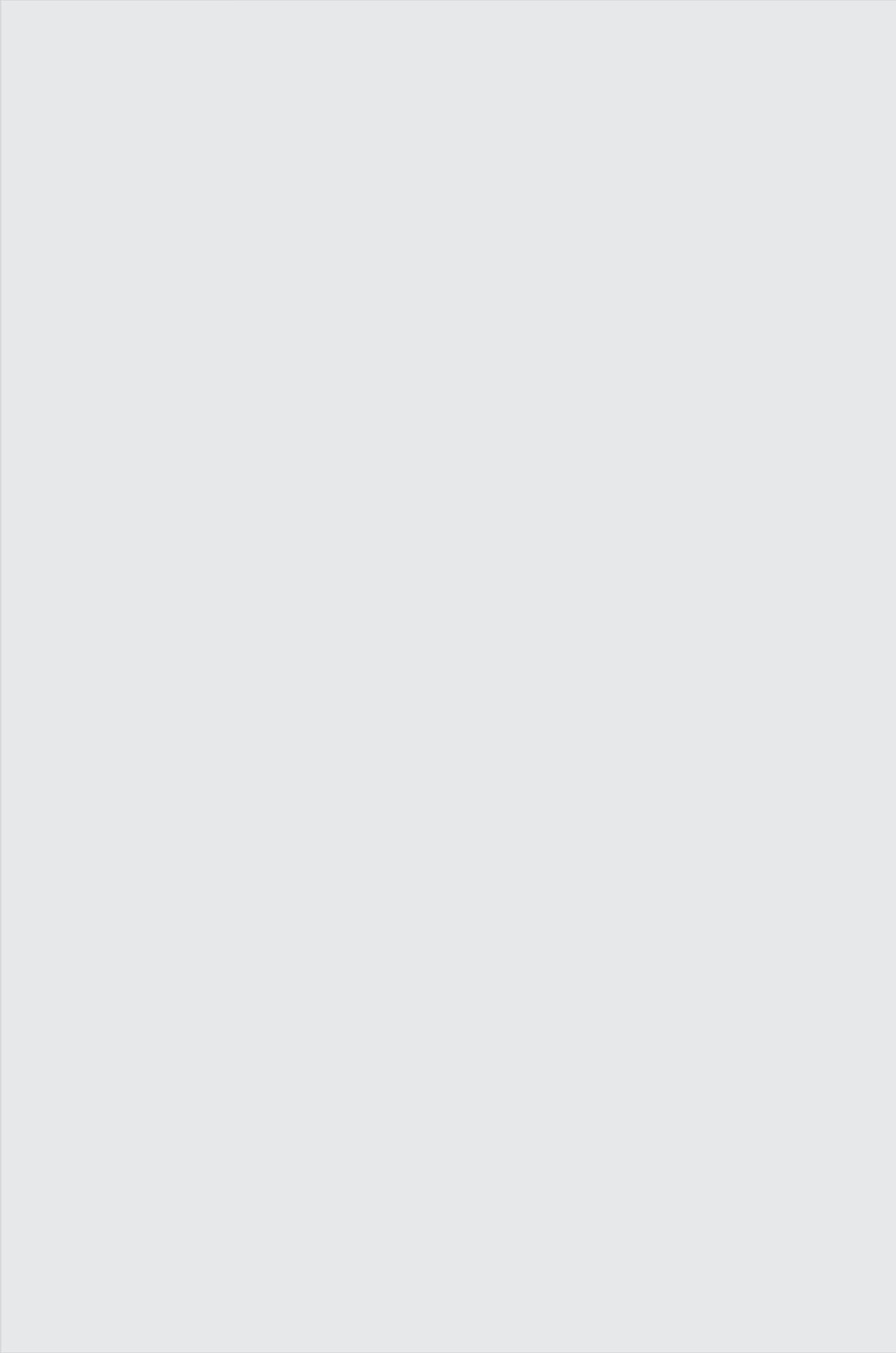
En los países subdesarrollados la situación fue muy variada, aunque, en general, crecieron a un ritmo más alto que las economías más ricas. Los que lo hicieron con mayor intensidad fueron algunas situadas en el Sur y el Este de Asia (entre las que destacan China e India) y las economías exportadoras de petróleo.

Las perspectivas que se abren de cara al futuro dependen de la posibilidad de introducir mayor dinamismo en la producción y de evitar los desajustes que se han observado en los últimos años. El que más preocupación suscita es el enorme déficit corriente acumulado por Estados Unidos, cuya dimensión constituye en sí misma un

desafío para la economía mundial. Se ha generado un interesante debate en torno al carácter de ese desafío y sus consecuencias. Entre los puntos de vista que existen sobre él destacan los que aconsejan no inquietarse y atribuyen su origen a un exceso de ahorro global, los que proponen reconducir la situación lo antes posible, pero de una forma gradual, los que comparan la lógica de funcionamiento actual con la que se vivió en otros momentos históricos y, por último, los que destacan que se trata de un contexto diferente, que necesita evaluarse desde una nueva perspectiva teórica.

Bibliografía

- BERNANKE, B. S. (2005): "The global saving glut and the US current account deficit", *BIS Review*, núm. 16, pág. 1-10.
- CEPAL (2005): *Balance preliminar de las economías de América, Latina y el Caribe*.
- DE LA DEHESA, G. (2005): "Es sostenible el déficit externo de EE.UU.?", *El País*, 15 de abril.
- DOOLEY, M. P.; FOLKERTS-LANDAU, D. y GARBER, P. (2003): "An essay on revived Bretton Woods System", *NEBR working paper*, núm. 9971.
- European Central Bank (2005): *Monthly Bulletin*, diciembre.
- FMI (2005): *World Economic Outlook*, septiembre.
- UNCTAD (2005): *Trade and Development Report*.



Trigésimo sexta reunión anual del *World Economic Forum* en Davos

José Manuel Rodríguez Carrasco

La montaña mágica nevada de Davos: entre el riesgo del resbalón y el recuerdo impertinente del pasado

El escenario de la reunión fue casi el mismo que el de las 35 reuniones precedentes: la montaña que Thomas Mann llamó mágica, sin embargo, abajo quedó el idílico valle de Heidi donde los asistentes a esta reunión anual dejaron sus sueños cuando iniciaban la ascensión. Cerca de 2.300 altos ejecutivos y políticos se dieron cita para hablar, mirarse de reojo y saber que estaban siendo protegidos por cerca de 5.000 policías, no en vano allí estaban Ángela Merkel, Bill Gates, Michael Dell, Richard Branson (Virgin Airlines). No faltaron quienes atrajeron las miradas furtivas, el cantante Bono, la actriz Angelina Jolie, Pelé, Blatter (Presidente de la FIFA) y Rogge (Presidente del Comité Olímpico Internacional). Habría que mencionar también a los que no estaban: ni Lula, ni Evo Morales ni Michelle Bachelet. Parece que la América Latina ya no es tan protagonista en la escena mundial como las repúblicas de la India y la Popular de China.

El tema central de esta reunión anual tuvo como título *El imperativo de la creatividad*. Tradicionalmente el tema central no responde a un capricho de los organizadores del Foro, sino que es una respuesta a las inquietudes recogidas en una encuesta que precede a la reunión y que pulsa la opinión de 50.000 personas en 60 países. La última encuesta revela una falta de confianza en las instituciones nacionales e internacionales para hacer frente a los complejos problemas con que se enfrenta la humanidad. Otro de los temas relevantes de esta encuesta ha sido el escaso crédito que se otorga tanto a los líderes públicos como privados para resolver estas cuestiones.

La propuesta de los organizadores del Foro a esta situación fue presentar a los asistentes los cinco desafíos siguientes:

- La irrupción en la escena internacional de China y la India.
- El cambio del escenario económico.
- Nuevos esquemas mentales y cambio de actitud.
- La creación de nuevos puestos de trabajo.
- Identidades y luchas regionales.

Asimismo, los organizadores instaron a los asistentes a buscar respuesta a estas cuestiones agrupadas en tres apartados:

- El desarrollo de la confianza en las instituciones públicas y privadas.
- Un liderazgo efectivo para enfrentarse con los riesgos globales.
- Innovación, creatividad y diseño estratégico.

La presentación de estos problemas en la sesión inicial del Foro planteó entre los asistentes cinco preguntas:

- ¿Qué se debe hacer para reducir las disparidades económicas?
- ¿Cómo deben diseñarse los sistemas educativos para responder a las nuevas necesidades?

— ¿Cómo debe reaccionar el mundo empresarial a los desequilibrios mundiales?

— ¿Cómo deben la China y la India continuar con su desarrollo y al mismo tiempo preservar el entorno?

— ¿Cómo se puede crear un marco educativo de carácter global que favorezca la integración?

Como se puede apreciar demasiados temas, quizá excesivos y unos desafíos muy ambiciosos para ser resueltos por los asistentes. Pero esto es Davos, un lugar donde los poderosos se citan anualmente para demostrar que están al tanto de las vicisitudes del resto de los mortales, al tiempo que nos dicen lo que debemos hacer y cómo ellos nos ayudarán a salir del atasco. ¿Qué efectividad tienen? ¿Nos tranquiliza saber que les preocupan estos problemas y nos apunten soluciones? Quizá la respuesta a estas interrogantes se encuentre en lo conseguido en reuniones anteriores. A modo de ejemplo, en el cuadro 1 se plasman las conclusiones del pasado año 2005 en este Foro para que el lector juzgue sobre su efectividad y conveniencia.

El discurso de apertura del Foro estuvo a cargo de la nueva canciller alemana Angela Merkel, discurso precedido de una enorme expectación por diversas razones entre las que cabe mencionar su previa trayectoria política hasta llegar al puesto actual, el estar al frente de un país que en su momento fue conocido como la locomotora de Europa y, sobre todo, ver con qué ánimo se enfrentaba al tema general de *El imperativo de la creatividad*. En su afán de lle-

var la creatividad a la innovación real, abogó por la eliminación de las barreras que impiden la reestructuración económica y declaró que asumía la responsabilidad de que estar al frente de la mayor economía europea significaba introducir en Alemania reformas fiscales, reducir los costes laborales, rediseñar la estructura federal alemana y suprimir las regulaciones que frenan la expansión del sector privado. Esta fue su receta, sin mucha concreción porque el escenario no la requería, para una economía como la alemana cuyo crecimiento previsto para 2006 es un desalentador 1,5 por 100 y con un desempleo que el pasado diciembre registró un 11 por 100.

Respecto a otros países, reafirmó el compromiso de Alemania para destinar el 0,7 del PIB al desarrollo del tercer mundo, si bien apuntó que la aspiración del grupo de naciones comprendidas bajo esta denominación no es el 0,7 por 100, sino el acceso de sus productos a los mercados desarrollados y en esta línea los subsidios europeos, japoneses y estadounidenses siguen siendo el mayor obstáculo para un comercio internacional más justo y equilibrado; y prometió que Alemania haría todo lo que fuera posible para impulsar las reformas precisas en el seno de la OMC.

Los grandes desequilibrios

A nadie se le oculta que EE.UU. ha incurrido en el mayor déficit fiscal de su historia, financiado en gran parte por los bancos centrales asiáticos, quizá porque piensan que el

Cuadro 1

LAS PROMESAS DEL PASADO. FORO DE DAVOS DE 2005

Tema general: "Asumir la responsabilidad de las decisiones difíciles". Se trataron temas de desigualdad económica entre países, pobreza, SIDA y educación entre otros

Se buscaron alternativas a la promesa del 0,7 por 100 del PIB que los países ricos deberían haber aportado a los países pobres. Entre estas propuestas algunos líderes políticos de las naciones más ricas recomendaron las siguientes: Un impuesto sobre los movimientos especulativos de capital. Un dólar por cada billete de avión vendido para luchar contra el SIDA

Respecto a África: abrir el comercio, aplicar el buen gobierno, acabar con los conflictos armados y condonar la deuda de los países más endeudados

Propuestas para la crisis europea: 1. Colocar a Europa en la senda de la prosperidad vigorizando la agenda de Lisboa. 2. Reafirmar el compromiso de solidaridad y cohesión social apoyado en los pilares de crecimiento económico y un elevado nivel de protección social y ambiental. 3. Fortalecer la seguridad de los ciudadanos actuando unidos ante el terrorismo. 4. Dar a Europa una mayor voz en el mundo como socio importante para lograr la prosperidad y el crecimiento económico.

Tolerancia cero con la corrupción. Se crea la iniciativa PACI, Partnering Against Corruption Principles, cuyos principios son: Ofrecer una plataforma a las empresas para que puedan ayudarse en su esfuerzo de lucha contra la corrupción y las comisiones ilegales. Posibilitar que un mayor número de empresas ponga en práctica las medidas que se adopten en esta política de tolerancia cero. Comunicar al público en general cómo las empresas están cumpliendo este compromiso. Identificar y poner en práctica los mecanismos que conviertan los principios en instrumentos tangibles. Integrar expertos en anticorrupción, ONG, organizaciones internacionales y gubernamentales en las actividades de PACI

gigante americano es el que mejor utiliza sus ahorros. Los tipos de interés, hasta ahora y coincidiendo con la era Greenspan, se han mantenido bajos, aunque esta pauta parece haber cambiado en los últimos meses. La burbuja inmobiliaria de EE.UU. y otros países europeos es preocupante y su ruptura podría desencadenar una recesión global. De ahí que la sesión que llevaba por título *A la búsqueda de los equilibrios en la economía global* intentara contestar a los interrogantes:

— ¿Cuáles podrían ser la causa de una desestabilización de la economía global?

— ¿Qué medidas son necesarias para reequilibrar la economía mundial?

— ¿Qué se puede hacer para lograr un crecimiento sostenible?

Lawrence Summers, presidente de la Universidad de Harvard, recordó que lleva años manifestando que la economía mundial no puede volar con un solo motor, la economía americana, y a su juicio ha volado más tiempo del previsto. El crecimiento de la economía americana está basado en las importaciones, con una demanda doméstica que sobrepasa a su producción. La otra cara de la moneda son los países que viven de la exportación principalmente a EE.UU. ¿Qué ocurriría si los hábitos de los americanos cambian y deciden comprar sólo productos americanos? Es por esta razón por la que Summers espera un ajuste de las economías a lo largo de los dos próximos años. Ajuste que precisará de una política de coordinación que supere las que han tenido lugar hasta el momento actual.

En términos claros sobre estos desequilibrios actuales se pronunció Jean-Claude Trichet, el presidente del Banco Central Europeo, para quien no es sostenible que, a largo plazo, las economías emergentes continúen financiando al mundo industrial. Esta situación no se corresponde con los intereses de estas economías emergentes ni con las economías industrializadas. Añadió que hay consenso en Europa para conseguir un mayor nivel de crecimiento aplicando reformas estructurales; el problema es que hay que iniciarlas ya.

Crisis energética

Según el mensaje de los expertos y de los responsables de la industria del petróleo, no se espera una crisis a corto plazo. Aunque cada uno de estos expertos introduce sus propias cautelas y matizaciones. El Director Ejecutivo de Royal Dutch Shell dijo que la época de petróleo barato ya

ha pasado, pero no hay razón para el pesimismo. Sin embargo los elevados precios actuales ofrecen la oportunidad para las instituciones públicas y privadas de buscar fuentes alternativas de energía y, cuya oferta es abundante, así como reducir las emisiones de CO₂.

Fatih Birol, el jefe de economistas de la Agencia Internacional de la Energía manifestó que la diversificación reducirá las presiones sobre las actuales fuentes energéticas. Hay que buscar alternativas al petróleo y al gas, así como a los mercados tradicionales, asegurando que el cambio climático y las necesidades energéticas forzarán a Europa y EE.UU. a reconsiderar la alternativa de la energía nuclear.

De momento existen mecanismos suficientes para hacer frente a posibles *shocks*, como se demostró con las interrupciones energéticas provocadas por los huracanes Katrina y Rita, donde después de unos momentos iniciales de pánico, se volvió a una situación que puede calificarse de normal, aunque todas las incertidumbres sobrevenidas son siempre desestabilizadoras.

África como preocupación

Como se puede apreciar en el cuadro 1, África fue una de las grandes preocupaciones del Foro de 2005. Los avances realizados para aliviar sus endémicos males económicos, de salud, corrupción y analfabetismo, entre otros, no han sido lo que todo el mundo hubiera deseado, y aunque todavía no hay lugar para la complacencia, en el Foro se mostraron tímidos avances para que tanto los pesimistas como los optimistas encontraran fundamentos para sus razones. Es preciso tomar e implementar decisiones que socaven la creencia de que África es un continente de políticos corruptos, burócratas incompetentes y trabajadores sin formación. Las conclusiones principales de las sesiones dedicadas a África son que hay que discutir de nuevo la situación del comercio internacional, dar a conocer quiénes son los corruptos, tanto los que corrompen como los corrompidos, e invertir en educación. En este sentido, Gordon Brown, ministro de finanzas del Reino Unido, apuntó que su país estima que los problemas principales a atacar son la educación y la salud, y por eso ha pedido a todos los países africanos que presenten un plan a 10 años sobre sus necesidades educativas para que la educación primaria sea universal y libre. De este modo en un decenio cerca de 100 millones de niños habrán recibido una educación gratuita, pues los problemas reales de África se resolverán no con ayudas, sino permitiendo que África pueda enfrentarse, por sí misma, a sus problemas endémicos.

En esta línea de pensamiento, el presidente de Nigeria, Olusegun Obasanjo reconoció que el continente tiene todavía muchos problemas, pero en lo tocante a la gobernabilidad se debe tener en cuenta que durante el año 2005 hubo elecciones y cambios de gobierno en Liberia, Tanzania, Burundi y Guinea Bissau, algo impensable hace 20 años, lo que es un indicador de que la situación va cambiando, aunque sea lentamente.

El cantante Bono dijo que le gustaría cambiar la frase de que es mejor enseñar a un hombre a pescar que darle un pez, en que es mejor todavía enseñar a un hombre a vender peces. Para hacer posible esta venta se precisan infraestructuras físicas, carreteras, puertos y electricidad, lo que constituye el objetivo del Banco Mundial en este momento, en palabras de su presidente Paul Wolfowitz.

Si pragmático se mostró Gordon Brown al señalar unos objetivos educativos, otro tanto puede decirse de los objetivos económicos señalados por el presidente de Reuters Niall Fitzgerald, para quien existen oportunidades de invertir hoy en África con una visión de 10 años y esto por tres razones:

1. África puede ser el centro de luchas religiosas más vehementes que las que existen en el próximo oriente y el peligro de un caos de esta naturaleza está latente.
2. Existe un problema de migración, o inmigración si se mira desde el punto de vista europeo, y los movimientos migratorios desequilibran la sociedad y socavan la seguridad de los países. Hay que ofrecer a estos países trabajo y oportunidades, y no armas o condenarles al hambre.
3. Aunque sólo sea por motivos egoístas, y por sus riquezas petrolíferas, a todos nos interesa que África se convierta en un lugar seguro, próspero y estable.

Bono y su producto ROJO

El cantante Bono, conocedor de los resortes mediáticos, anunció durante la celebración del Foro su producto ROJO, RED, una iniciativa económica para canalizar dinero privado hacia el Fondo Global de lucha contra el SIDA, la tuberculosis y la malaria. ROJO no deja de ser una manera rentable de hacer negocios al tiempo que dona parte de sus ingresos al Fondo Global. De momento, las empresas que se han comprometido con este tipo de producto son American Express, Gap y Armani. Bono explicó que estamos ante la mayor crisis sanitaria de los últimos 600 años y el sector privado no está aportando más que el 1 por 100 del Fondo.

Está previsto que el producto ROJO aparezca en el mercado en marzo de 2006 de la siguiente manera. American Express introducirá en el mercado una nueva tarjeta de crédito de color rojo que será gratuita el primer año y donará el 1 por 100 de los ingresos generados con esta tarjeta al Fondo. En la misma fecha Gap sacará al mercado del Reino Unido y EE.UU. una camiseta roja, y lo propio hará Armani con unas gafas de montura roja. ¿Caridad, paternalismo, marketing, o buenas intenciones? Quizá una mezcla de todo.

La voz del deporte

La voz más nítida entre los representantes del mundo del deporte fue la del comisionado de la NBA estadounidense, quien manifestó el poder del deporte para cambiar el mundo y recordó la utilización de la diplomacia del ping-pong para establecer negociaciones entre China y EE.UU. en la época del presidente Nixon, la aceleración del final del *apartheid* en Sudáfrica motivada por el boicot olímpico, la reconciliación de Corea del Norte y del Sur bajo la misma bandera olímpica y el cambio de imagen de los portadores del SIDA después de las confesiones de Magic Jonson.

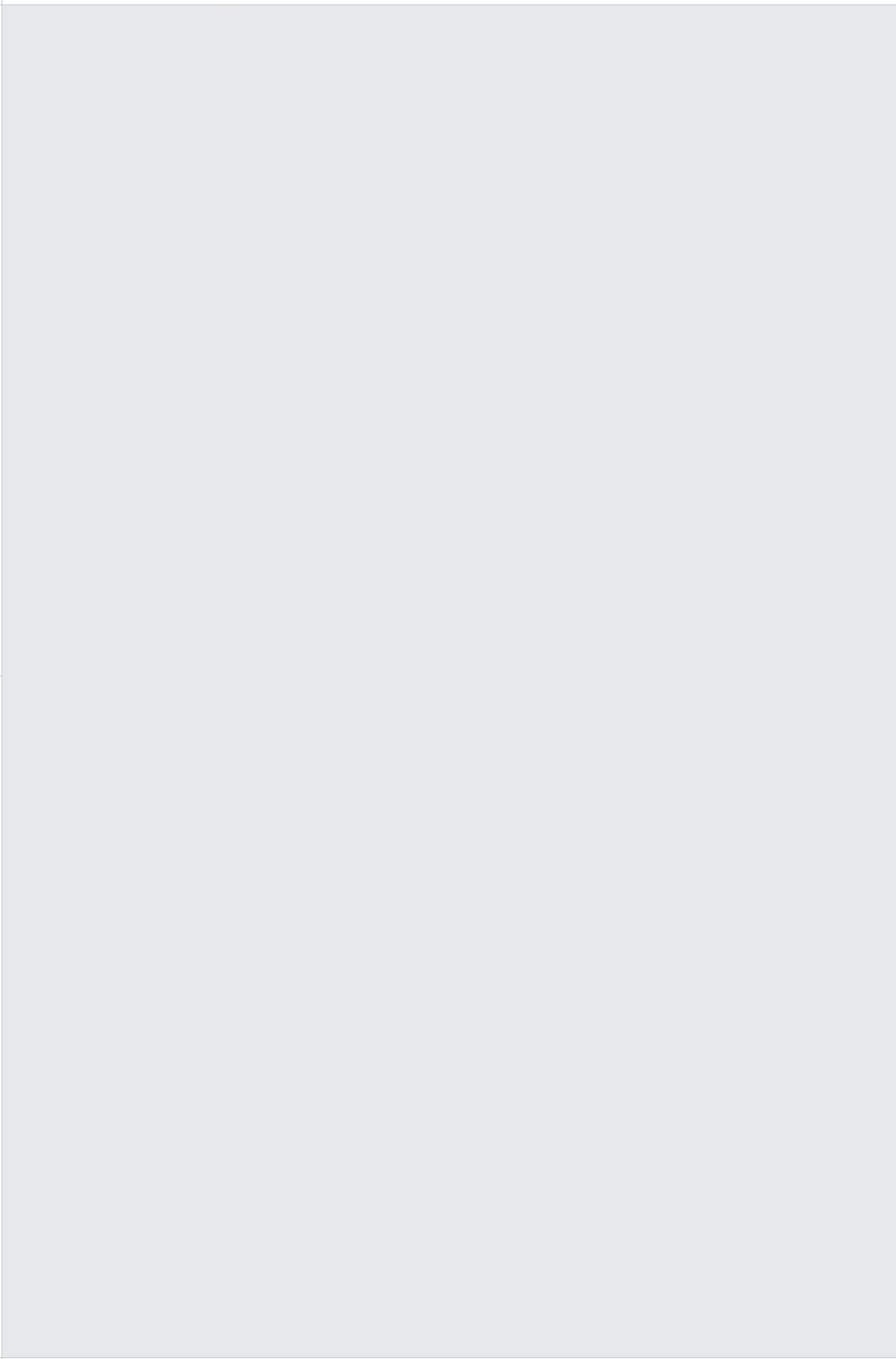
Rogge, el presidente del COI, se manifestó escéptico en cuanto a las posibilidades del deporte para cambiar el mundo, pero sí para hacerlo mejor, logrando una mayor cohesión social, mejorando la salud y reduciendo los gastos sanitarios. Reconoció, asimismo, que el deporte tiene que enfrentarse hoy a los problemas de dopaje, violencia y corrupción. Y en lo que se refiere a su contribución al desarrollo económico, recordó que los mundiales de 2010 tendrán lugar en África por primera vez. Al ser preguntado por casos de corrupción, Blatter dijo que algunos árbitros habían amañado resultados en Brasil y Europa, pero la FIFA le había otorgado poderes para actuar en estos casos concretos. Pelé protestó diciendo que por dos casos de corrupción en el fútbol se había extendido la idea de la corrupción reinante y se defendió con un libre directo diciendo que hay más corrupción en la política.

Reflexión final

Después de 36 ediciones cabe preguntarse qué aporta el Foro en este momento a un mundo interconectado a golpe de ratón y que además, ya no tiene como en años anteriores el contrapunto del Foro Social de Porto Alegre, que este año por primera vez cambia de fecha y se cele-

brará en tres sedes diferentes, Venezuela coincidiendo con Davos, Mali y Pakistán. No ha habido tanto relumbrón político, con la excepción de Merkel y hubo ausencias significativas. Con todo es provechoso que los empresarios sean conscientes de los posibles desequilibrios económicos que pueden aparecer en el próximo futuro y cómo prevenirse contra ellos. A nadie se le escapa que EE.UU. y la UE están perdiendo protagonismo frente el resurgir de China y la India. El Foro se cerró con algunos interrogan-

tes, ¿hasta cuándo seguirán los países asiáticos financiando el déficit de EE.UU.? ¿Cómo reaccionará este país a los desafíos de la industria china? ¿Asistiremos en el futuro a una ola de proteccionismo para defendernos del dragón asiático? ¿Seguiremos manteniendo una actitud cínica y escéptica hacia África o estamos dispuestos a realizar las inversiones necesarias para que los propios africanos puedan salir del túnel? Habrá alguna respuesta en el trigésimo séptimo Foro de Davos.



Resumen de Prensa Comentario de Actualidad

Ramon Boixareu

Medidos por la cantidad de tinta utilizada por la gran prensa económica, los innumerables comentarios dedicados a Alan Greenspan con motivo de su cese en el cargo de presidente del banco de la Reserva Federal de Estados Unidos confieren a este evento la categoría de primerísimo tema de la actualidad económica.

Los comentarios, muy numerosos, en efecto, que se han venido publicado desde hace varias semanas, y en especial a medida que se acercaba la salida definitiva de AG del banco, el 31 de enero, coinciden por lo general en ofrecer una valoración poco común de la labor realizada por AG en los años que ha durado su gestión al frente del banco central norteamericano.

Le Monde de 31 de enero, dedicó nada menos que cuatro páginas al examen de los sucesivos mandatos de Greenspan, en las que le calificó *maître de la monnaie*, *maître de la croissance des années 1990*, *Paris Hilton de la finance mondiale* y *maître d'un libéralisme radical*. En el mismo *Le Monde*, Pierre-Antoine Delhommais y Eric Leser se deshicieron en elogios del personaje. Escribía el primero: "Es tal vez en Europa donde será más loado. El *patron de la Fed* ha llegado a ser aquí el símbolo del banquero central ilustrado, tan atento a la evolución de los indicadores de la actividad y del desempleo como a la marcha de la inflación y de los agregados monetarios. Por su pragmatismo y por su habilidad, AG es considerado como el hombre del milagro económico que ha tenido lugar en Estados Unidos desde hace quince años [...]. El legado de Greenspan no complace a todo el mundo. El déficit del comercio exterior de Norteamérica, añadido al del presupuesto federal y a la "burbuja" inmobiliaria generada por unos tipos de interés bajos, inquietan aún a los expertos. Artista de la comunicación, Greenspan, republicano convencido e intelectual adepto de un liberalismo

radical, sirvió tanto al demócrata Bill Clinton como a Ronald Reagan y a los Bush, padre e hijo".

Leser, por su parte, después de los correspondientes elogios, decía sin embargo en las mismas páginas del diario parisino: "La explosión de la burbuja Internet, la bomba del déficit exterior y una clara complacencia por la reducciones masivas de impuestos de la administración Bush han hecho palidecer la estrella de Greenspan...".

Sea como fuere, AG ha adquirido a lo largo de los años una influencia y un aura sin equivalentes en el mundo económico internacional, decía Leser. Trece personas han dirigido la R.F. desde su creación en 1913, pero ninguna con el mismo éxito en la contención de la inflación y del paro. Apodado "el maestro" —es un apasionado de la música— "Alan Greenspan ha hecho posible que Estados Unidos atravesara múltiples crisis (des del crack de la bolsa de octubre de 1987 hasta el hundimiento del fondo especulativo LTCM —*Long Term Capital Management*— pasando por los ataques terroristas de 2001 y por los escándalos contables de 2002. Su sola presencia —se dice— tranquiliza tanto a los grande financieros como a los pequeños ahorradores".

Hasta aquí la leyenda. Pero el personaje tiene otras facetas, menos conocidas. Es también un político ambicioso, muy hábil, seductor, ideólogo. AG ha frecuentado durante veinte años el salón literario nuevayorkés d'Ayn Rand, escritora rusa, filósofo, anticomunista feroz y teórica del liberalismo, icono de los ultraconservadores norteamericanos.

The Wall Street Journal Europe no podía dejar de ocuparse también extensamente de la gestión de Greenspan, al que dedicó una serie de artículos a finales de enero y principio de febrero, así como varias colaboraciones de al-

gunas de las grandes figuras de la economía teórica. Entre estas colaboraciones destacan las de Robert J. Barro (*Goodbye, Mr. Big Chips*, *WSJE* de 30 de enero) y Milton Friedman (*He Has Set a Standard*, *WSJE* de 31 del mismo mes). Barro recordó en su artículo algunos momentos relevantes de la historia reciente de la economía norteamericana: "Para apreciar la política monetaria de Greenspan debemos trasladarnos a un evento trascendental que tuvo lugar en 1980-1981, cuando el entonces presidente de la Reserva Federal, Paul Volker, se encontró con una tasa de inflación superior al 10 por 100. Volker, apoyado por Reagan, puso en marcha una política monetaria contractiva como remedio contra la inflación. Al revés de lo que había ocurrido en los años 1970, el banco central elevó los tipos de interés muy por encima de los incrementos de la tasa de inflación, hasta llegar al 20 por 100 en 1981. Esta política resultó extraordinariamente acertada, hasta el punto que la inflación bajó hasta el 3 por 100. Greenspan accedió a la Reserva Federal en 1987, y no tuvo más que proseguir la política de su predecesor, asegurando la credibilidad del banco. La R. F. de Volker constituyó una innovación en materia de política monetaria, si bien más adelante otros bancos centrales han debido acudir a políticas más sofisticadas.

El caso es que Greenspan ha realizado una gran labor manteniendo el tono de la economía de Estados Unidos. Volker y Greenspan merecen una alta calificación, y no importa que no fueran unos investigadores de relieve en materia económica. Muchos grandes economistas han sido mediocres en el ejercicio de puestos de dirección de la economía. El caso más obvio es el de Arthur Burns, famoso por sus estudios empíricos en el National Bureau of Economic Research y una nulidad cuando apoyó al presidente Nixon en su horrenda política de control de precios en 1971.

Mucho se podría debatir por lo que se refiere a una clasificación por méritos de los sucesivos presidentes de la Reserva Federal. Volker, Greenspan... Lo cierto es que éste cumplió acertadamente con su cometido. *Thank you, Mr. Greenspan*. Así concluía Barro su artículo en *WSJE*.

Friedman se mostró más entregado. "No hay ningún otro período de duración comparable en el que la Reserva Federal haya actuado con el mismo acierto que durante los años de Greenspan, aunque es verdad que en los 70 años de existencia de la Reserva Federal, el banco ha hecho más cosas malas que buenas. La situación de Estados Unidos habría sido mucho más estable si el sistema de la Reserva Federal no hubiera existido. [...]"

Lo mejor de la labor de Greenspan ha consistido en demostrar que es posible el mantenimiento de unos pre-

cios estables. En este sentido Greenspan ha marcado una pauta. Las viejas excusas por los fallos de los bancos centrales en la contención de la inflación no tienen ya razón de ser".

Entre las contribuciones de los profesionales de la prensa cabe subrayar el artículo que Greg Ip publicó en *The Wall Street Journal Europe* de 31 de enero. "¿Qué ideas deja Greenspan tras de sí?". "Su legado económico parece claro: tanto la inflación como el desempleo son menores que cuando se hizo cargo de la dirección de la Reserva Federal. Durante sus sucesivos mandatos, Estados Unidos experimentó dos leves recesiones y la más larga expansión que se recuerda.

Su legado intelectual es más difícil de identificar. Mucha gente ha oído hablar de keynesianismo y de *Reaganomics*. Los estudiantes de economía llegan a familiarizarse con la Curva de Philips y la Regla de Taylor. Pero no existe aún un *greenspanism* identificable o una *rule* que lleve su nombre, y esto porque Greenspan aborreció cualquier tipo de "ismo" o de regla. Los *fans* de Greenspan dicen que es precisamente esa ausencia de dogma lo que mejor explica los éxitos de éste". [...]

The Economist, en fin, dedicó a Greenspan, con ocasión de su anunciado cese como presidente de la R. F., el editorial de cabecera y un amplio análisis técnico de su labor en su número de 14 de enero. "La economía que Alan Greenspan va a dejar a su sucesor es mucho menos sólida de lo que popularmente se cree", decía la revista británica, adoptando una posición crítica menos apologética. "El cese de Greenspan puede marcar un máximo para la economía de Estados Unidos, que puede ser seguido de períodos menos expansivos. Y esto no tanto porque Greenspan se va sino por lo que éste deja detrás: los mayores desequilibrios de la historia de Norteamérica".

"No se debería exagerar la influencia de Greenspan —buena o mala— en la economía. Al igual que los otros banqueros centrales, Greenspan ha visto limitada su actuación por las incertidumbres sobre el comportamiento de la economía, y por las limitaciones de lo que la política monetaria puede conseguir (puede contener la inflación, pero no puede incrementar la tasa de crecimiento a largo plazo). El banco central controla sólo los tipos de interés a corto plazo, no los rendimientos de los bonos, ni los impuestos, ni las reglamentaciones (*regulations*). Y, sin embargo, aún con todas estas limitaciones, Greenspan ha sido durante largo tiempo la primera autoridad económica del mundo, y esto durante un período excepcional, en el que la globalización y la información tecnológica han transformado la economía mundial. Su reinado ha coincidido con la obertura al comercio y a las corrientes de

capital de China, India, la antigua Unión Soviética y muchas otras economías previamente cerradas. Además, las políticas de Greenspan han contribuido al éxito de la globalización. En efecto, la fuerte demanda de Estados Unidos y su gran apetito por las importaciones que Greenspan facilitó hizo posible que dichas economías emergieran y se subieran al carro de la libertad de mercado. El beneficio que esto ha supuesto para los países pobres ha sido muy considerable”.

Sin embargo, las políticas de la Reserva Federal durante la pasada década parecen estar teniendo unos elevados costes a largo plazo. Es verdad que la economía ha mostrado una sorprendente solidez ante el estallido, el año 2000, de la mayor burbuja de la historia de la bolsa, de los ataques terroristas y del incremento triple de los precios del crudo. Los admiradores de Greenspan lo atribuyen a la fortalecida credibilidad de la Reserva Federal durante los mandatos de Greenspan. Otros, en cambio, sostienen que la gran solidez de la economía USA se ha debido a la flexibilidad de los salarios y de los precios, a la rápida inmigración, a la solidez del sistema bancario y a la globalización. Todo esto —a juicio de algunos— es lo que ha hecho que la economía norteamericana haya resistido tan firmemente a los choques.

La mayor flexibilidad de la economía puede haber sido, en efecto, un factor importante. La mejora de la productividad también puede explicar una parte del crecimiento, pero la principal razón de la sostenida expansión de Estados Unidos en los años recientes ha sido un estímulo monetario masivo. La Reserva Federal mantuvo unos tipos de interés reales negativos durante un apreciable período de tiempo, e incluso hoy los tipos reales negativos siguen siendo bajos.

Lo más probable es que el sucesor de Greenspan en la presidencia de la R. F., Ben Bernanke, persista en la actual política asimétrica de no subir nunca los tipos de interés

para contener una elevación del precio de los activos, pero de recortar los tipos después de que dichos precios bajen. Esto es peligroso en el sentido de que permite que los desequilibrios aumenten todavía más, con lo que se dificulta su eliminación. Si los desequilibrios han de ser reducidos, Estados Unidos debe aceptar un período en el que la demanda interna crezca más lentamente que la producción.

La gran cuestión es si el resto del mundo también desacelerará. El factor positivo es que el crecimiento va ensanchando su base, en la medida en que la demanda en la zona euro y en Japón parece recuperarse, y en que el aterrizaje duro de China ha quedado sólo en un susto.

Norteamérica mantuvo al mundo de pie durante tiempos difíciles. Ya va siendo hora de que otros países tomen relevos.

“En fin, Greenspan ha sido proclamado “el más grande banquero central de la historia”. Entre los que integran el grupo del norteamericano medio, Greenspan disfruta casi de la popularidad de un *rock star*. Ha sido condecorado con la Presidential Medal of Freedom, ha recibido el título de Caballero del Reino Unido y distinguido con la *Legion d'Honneur francesa*. ¿Merece realmente tantos honores? ¿Coincidirán los economistas con tantos elogios?”.

Éstas eran las preguntas que se hacía el citado análisis de *The Economist*. La prestigiosa publicación dedicaba un amplio espacio al examen de los méritos y deméritos de Greenspan. He ahí su conclusión: “En diciembre, Greenspan fue nombrado *Freeman of the City of London*. Uno de los privilegios que supone ese honor es que el titular puede emborracharse y hacer el gamberro sin temor de ser arrestado. El inconveniente es que sus políticas han propiciado las embriagueces y el desconcierto en los mercados de activos y han intoxicado a los consumidores. Cuando la fiesta termine, Greenspan ya no estará ahí para poner orden en la confusión. La fiesta, sin duda, habrá terminado”.

La Información Económica en la Prensa Internacional

Sumario

Greenspan, conferenciante caro	99
EU: No más contracción monetaria	99
¿Para qué sirve, todavía, la OCDE?	99
La importancia de ser segundos	100
España supera a Canadá	100
La guerra del gas	101
Todo lo que reluce... es oro	101
Europa 2006: optimismo	101
Mirada crítica sobre la ENA	102
¿Vuelve el carbón?	102
La recuperación de Alemania	103
Lecciones de Iacocca para GM	103
¿Impuestos comunitarios?	103
Probable viaje a China del WEF	104
Inquietud en Francia	104
¿Está justificada la reanimación de la energía nuclear?	104
A vueltas con la energía nuclear	105
Europa: renace el optimismo	105
La energía, problema permanente	105
Los peligros potenciales pueden no ser tales	106
No habrá ayuda para GM y Ford	106
Plan económico europeo	106
Alemania: sube el índice IFO	107
El destino de Europa	107
<i>Merkel's recovery</i>	107
No me esperen en Davos...	108
Las exigencias de la deuda pública	108
Desaceleración en USA	109
Chirac, historiador	109
Alemania: decae la confianza	109
EU: los tipos siguen subiendo	109
Merkel, aprobada con nota	110
Jugando con fuego	110
¿Próxima subida de los tipos?	111
Se amplía la base del crecimiento mundial	111
Paul Samuelson, el último generalista	111
El proteccionismo vive	112
Malas noticias para Francia	112
Alemania, campeona del mundo de exportación	112
Las cuatro libertades básicas de la UE, amenazadas	113

Greenspan, conferenciante caro(Richard Bales, en *Financial Times* de 16/9)

Todo hace pensar que Alan Greenspan va a incorporarse, a finales de enero, al selectísimo grupo de lumbreras caracterizado por la percepción de sumas de seis cifras por una conferencia pronunciada al término de un ágape.

Con unos requerimientos que se amontonan ya encima de su mesa de despacho de la Reserva Federal, se espera que Greenspan se convierta en la estrella del Washington Speaker Bureau (WSB).

EL WSB se sitúa entre las más prestigiosas firmas que se dedican a preparar apariciones públicas de personajes de relieve, o populares.

Greenspan, en efecto, será, casi con seguridad, uno de los conferenciantes más solicitados, una vez jubilado, con lo que se incorporará a la lista de los Clinton, Jack Welch (ex presidente de General Electric) y otros pocos.

En cualquier caso, se espera que Greenspan concentre sus energías en la redacción de un libro en el que explique sus experiencias como titular del cargo más importante del mundo en materia de política monetaria, y después de haber dedicado más de 50 años al estudio de la economía de Estados Unidos.

Sea como fuere, el importe de los honorarios que vaya a percibir como conferenciante no debería constituir una prioridad para Greenspan. Él y su esposa Andrea, ésta reportera de televisión, también cliente de WSB, poseen inversiones por valor de varios millones de dólares.

Ahora bien, si se decide por aceptar invitaciones como conferenciante, Greenspan —que ha estado y está aún percibiendo un sueldo de 180.100 dólares— podría pedir, en efecto, 150.000 dólares por cada aparición, aunque WSB se llevaría un porcentaje.

A propósito del hasta ahora presidente del consejo del banco de la Reserva Federal de Estados Unidos, una curiosa "carta al Director" aparecida en el número de *Financial Times* de 20 de enero decía lo siguiente:

"Sir, no es muy conocido el hecho de que Alan Greenspan iniciara su distinguida carrera tocando el saxofón en la orquesta de Henry Jerome durante la época de las *big bands*, a principios de los años 1940.

Que acabara su carrera como presidente de la Reserva Federal —cargo que dejará uno de estos días para dedicarse a dar conferencias por las que percibirá *big dollars*— no sorprendería a sus *fellow band members*. En efecto, el músico Greenspan se ofreció a llevar la contabilidad de la orquesta en sus ratos libres, que dedicaba también al estudio de las grandes finanzas. Parece que le fue bien.

Yo recuerdo haber oído la *band* de Jerome y, por consiguiente, a Greenspan, cuando tocaba en el Hotel Muelbach, en Kansas City.

Firmado: William H. Smith"

(Nota de trad.)

EU: No más contracción monetaria(Andrews Balls, en *FT* de 14/12)

La Reserva Federal anunció ayer que había llegado el fin del proceso de contracción crediticia, al dejar de calificar de acomodaticia (*accommodative*) su política monetaria, aunque poniendo de manifiesto los peligros de inflación.

El Federal Open Market Committee subió el tipo para los fondos federales otro cuarto de punto por treceava vez, con lo que el tipo de interés se situó en el 4,25 por 100. Pero cambió la forma de presentar el incremento. Esta vez, el banco dejó clara su intención de ralentizar el ritmo de la subida con objeto de contener la inflación, aunque insinuando que con dicha decisión ponía fin a los incrementos de los tipos que ha estado llevando a cabo últimamente. El comité estima que se impone la prudencia, y que su política ha de procurar combinar equilibradamente la continuidad de crecimiento y la estabilidad de los precios.

Lo que cabe esperar, en definitiva, es que se produzca una nueva subida de los tipos en enero, coincidiendo con la última reunión que celebre el comité bajo la presidencia de Alan Greenspan.

¿Para qué sirve, todavía, la OCDE?(Alain Beuve-Méry, en *Le Monde* de 14/12)

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos vive una situación paradójica. Esta institución, que tiene por objetivo ayudar a los gobiernos de sus países miembros a insertarse en la mundialización, se está jugando estos días su futuro. Con sus informaciones, siempre serias, la OCDE se muestra como el apóstol de la liberalización de los intercambios y de la competencia, sinónimos, según ella, de prosperidad y bienestar. Ahora bien, ¿se encuentra armada la OCDE para sobrevivir en el competido universo en que se mueve?

El mundo de las organizaciones internacionales se halla atestado: FMI, BM, OMC, BIT (Bureau internacional du travail), reuniones del G7, o G8, etc. ¿Para qué puede servir la OCDE en ese mundo? Este es el guante que debe recoger José Ángel Gurría, ex ministro de finanzas de Méjico, recién elegido secretario general de la Organización, después de dos mandatos del canadiense Donald Johnston sin que se haya superado la crisis de identidad de la misma.

Si los miembros de la OCDE representan aún el 75 por 100 de los intercambios mundiales y el 90 por 100 de las inversiones mundiales, ¿qué será de ella cuando China, India y Brasil hayan alcanzado velocidad de crucero? ¿Cómo ampliarse sin reducir la eficacia? He ahí la primera cuestión que se le plantea.

Su fuerza es conocida, y reside en su capacidad para investigar, gracias a la calificación de su personal, que se traduce en los trabajos de sus múltiples comités. La OCDE, en efecto, tiene por objetivo identificar las soluciones (*identifier les bonnes pratiques*). La OCDE, en definitiva, es pródiga en ideas y consejos.

[...]

La OCDE es la única entidad económica multinacional "generalista". Todas las otras tienen unas competencias específicas. Si consigue incorporar útilmente a las principales economías emergentes, la Organización dispone del potencial necesario para llegar a ser el lugar en el que se elaboren los fundamentos intelectuales de un nuevo orden mundial, a la vez cooperante y liberal.

[...]

La importancia de ser segundos

(*The Economist* de 17/12. Editorial)

Cuando la competencia arrecia y los codazos abundan, nada es más natural que el deseo de estar situado en la cima. Las firmas más importantes, en la mayoría de los sectores, tienen ventaja. Éstas, además, es probable que alcancen la cumbre por ser las mejores, y es probable que en el camino de ascenso tendieran a ser más eficaces, logrando economías de escala que les permitirían aumentar la diferencia que les separaba de sus seguidoras. Y cuando se ven afectadas por una crisis, existe con frecuencia la posibilidad de que los políticos entiendan que dichas firmas *are too big to fail*.

Así pues, podría parecer que ha llegado el momento de "des-corchar" unas cuantas latas de Pepsi Cola, que esta semana ha superado a su rival Coca Cola en valor de mercado por primera vez en 112 años de fiera competencia. Ocurre, sin embargo, que a pesar de no desear en modo alguno aguarle la fiesta, no está nada claro que existan motivos de celebración. En efecto, como Norteamérica ha descubierto en materia de *geopolitics business*, ser el número uno no es ninguna ganga.

En cuanto una firma se ha situado en la cúspide donde ya no alcanzan los codazos de sus rivales, empieza a recibir proyectiles de los fanáticos del *antibusiness*. La gente que odia a las grandes empresas apunta alto. De ahí que a partir del momento en que Wal-Mart fue el más grande, no cesó de recibir pedradas por no tener sindicatos a sus empleados. ¿A que no recuerda nadie cuándo las masas contrarias a la globalización destrozaron un es-

tablecimiento de Burger King? No, porque, al no ser primera, nadie destruyó un establecimiento suyo.

Contrariamente a lo que ocurre con Microsoft, que es acusada por mucha gente de disponer de un poder monopolístico, Apple no ha tenido necesidad de defenderse contra los miles de piratas que intentan abrir agujeros en sus sistemas de seguridad. Mientras Nike era inundada por quejas por sus *sweat shops* en países pobres, Adidas mejoraba gradualmente su marca, hasta llegar a adquirir Reebok, convirtiéndose en la segunda firma del sector.

[...]

La moral de Coca Cola debe estar por los suelos, pero su gente debería consolarse. Los ganadores pueden contar con las cifras, pero son los segundos los que más se divierten.

España supera a Canadá

(V. Malingre, en *Le Monde* de 30/12)

¿Y si España se incorporara al G7, el club de los siete países más ricos del mundo? España, hoy, podría pretenderlo legítimamente, toda vez que su producto interior bruto ha superado el techo de los mil millones de dólares y sobrepasado, en valor absoluto, el de Canadá.

Cuando se prepara para celebrar el 20º aniversario de su entrada en la Unión Europea, España puede presumir, en el presente, de hacer las cosas mejor que sus grandes vecinos continentales. La península ibérica muestra una salud económica insólita si se la compara con los pobres resultados de franceses y alemanes.

Crecimiento primero. Desde el año 2000, el crecimiento español ha sido superior al 3 por 100, excepto en 2002. En 2005 habrá sido del 3,5 por 100, es decir, casi tres veces mayor que el de la zona euro en su conjunto. Viene después el paro, que se ha reducido considerablemente: en 1994 rozaba el 24 por 100. En 2002 se situaba aún en 13,4 por 100, pero hoy es del 8,4 por 100 de la población activa. Por primera vez se sitúa por debajo de la media europea, aunque sólo ligeramente. Las cuentas públicas, finalmente, registran superávits por primera vez después de 30 años, y no por poco, puesto que en 2005 el excedente habrá sido del 1 por 100 del PIB. Por lo que se refiere a la ratio deuda pública/producto interior, que estaba cerca del 60 por 100 en 2000, se cifra hoy en un 43 por 100.

Pero España tiene también sus problemas, el primero de los cuales es la inflación. Situada ésta en un 3,4 por 100, está muy por encima de la media europea. Desde luego, la inflación le permite a España endeudarse a unos costes muy bajos, toda vez que, formando parte de la zona euro, España se beneficia de los bajos tipos de interés europeos, pero la inflación actúa negativamente sobre la productividad, y esto ocurre en una eco-

nomía ya de por sí tecnológicamente débil, con una baja productividad, lo que se traduce inevitablemente en unos grandes déficit comerciales.

La guerra del gas

(*Le Monde* de 3/1. Editorial)

Se ha declarado la primera guerra del siglo XXI. Un país acaba de cortar el suministro de energía a otro porque éste no se conformaba con las exigencias del primero. Rusia, primera potencia productora del mundo, acaba de apretar el botón del arma energética. En pleno invierno, Vladimir Putin cierra el grifo que permitía que 50 millones de ucranianos se calentaran e hicieran funcionar su economía.

Con un desarrollo mundial acelerado y la explosión de consumidores gigantes como China e India, las primeras materias se han convertido en armas de disuasión —si no de destrucción económica— masiva. Se dibuja una nueva geopolítica que sitúa en una posición de fuerza a países productores como Rusia, y obliga a países compradores como China a dotarse de una diplomacia de aprovisionamiento asegurado con —por ejemplo— África y Oriente Medio.

Moscú pide que Ucrania pague en adelante su gas a precios de mercado (el pagado por los europeos occidentales) y que no se beneficie más de las desgravaciones de que disfrutaba hasta hace poco, reservadas a los países del Comecom. Esta exigencia no es ilegítima, pero se plantea con una brutalidad excesiva. De ahí que Ucrania tenga razón cuando solicite que los cambios sean graduales. Dado que todo lo dicho sucede a la “revolución naranja”, que vio la elección del prooccidental Viktor Yutchenko, no puede dejar de pensarse que existe una voluntad penalizadora por parte de Putin, que ve como se le aleja un viejo satélite.

Ningún compromiso se ha alcanzado hasta ahora, y Rusia está cumpliendo la amenaza de paralizar los suministros a Ucrania.

Europa, que se encuentra del lado de las regiones consumidoras, se inquieta sobremanera, como es lógico. Una cuarta parte del gas que consume le llega de Rusia, a través de gaseoductos que atraviesan Ucrania. Pero la dependencia alcanza un 40 por 100 en el caso de Alemania o de Austria.

En principio, no debería temerse una situación de escasez, particularmente en Francia. Kiev promete que no se aprovechará del gas destinado a Occidente que pasa por su territorio. Esto supondría una violación de los convenios existentes, así como una internacionalización del conflicto. Pero es también natural que Ucrania trate de conseguir por todos los medios la ayuda de la Unión Europea frente al oso ruso.

La independencia energética se convierte una vez más, como en los años 1970, en determinante. La guerra del gas apa-

rece así como una advertencia de la urgente necesidad de poner en marcha una política europea que asegure los suministros energéticos.

Todo lo que reluce... es oro

(Marketplace de *Herald Tribune* de 13/1)

El precio del oro alcanzó esta semana un máximo de 550,50 dólares la onza troy, como consecuencia de la convicción de los inversores en oro de que dicho precio continuará subiendo.

La producción de oro está muy repartida por todo el mundo, excepto la Antártida. En 2004, tal producción descendió un 5 por 100, quedando reducida a 2.466 toneladas. Dicho descenso fue el mayor de los registrados desde los años 1940.

A pesar de una menor tendencia de los bancos centrales a atesorar oro, las mayores existencias de metal amarillo siguen depositadas en dichas entidades de todo el planeta, aunque entre tales ocupan un lugar destacado la zona euro (377 millones de onzas troy), Estados Unidos (261,5), Alemania (110,2), Francia (91,3), etcétera¹.

El país cuya población es la más “aficionada” al oro es la India, lo que explica que este país sea el mayor comprador del metal, seguida de Estados Unidos. La industria de la joyería podría muy bien ser el principal destino de la producción de oro².

Europa 2006: optimismo

(P. A. Delhommais, en *Le Monde*, en 14/1)

La economía europea, ¿va a salir por fin de su torpor? Así lo ha expresado creerlo Jean-Claude Trichet, quien ha dejado presagiar nuevas subidas del tipo de interés.

Por primera vez desde hace mucho tiempo, también los economistas dan muestra de cierto optimismo para la zona euro. Los economistas, en efecto, están revisando al alza —y no a la baja, como se habían acostumbrado a hacerlo— sus previsiones de crecimiento. Este es el caso, por ejemplo, de los expertos de Ixis CIB, que prevén un crecimiento del 1,9 por 100 del PIB de la zona euro en 2006, frente al 1,6 de una estimación anterior.

¹ Según las cifras publicadas por el *Herald Tribune*, España, en esa clasificación, ocupa el décimo lugar (14,8). Nota del trad.

² *Herald Tribune* de 1 de febrero se refirió de nuevo al precio del oro, en estos términos: “El oro puede superar los 800 dólares la onza en los próximos dos años si los precios del petróleo se disparan a consecuencia de la evolución de la situación en Irán. Así lo ha expresado J. P. Morgan Chase. Si el precio del crudo alcanza los 100 dólares el barril, podríamos ver, en efecto, como el del oro supera los 800 dólares”.

El mismo número de *HT* daba cuenta de que el precio de lo oro para el mes de abril había subido hasta alcanzar 575,20 dólares, esto debido, según el citado periódico, al desarrollo del programa nuclear de Irán y a la victoria de Hamas en las elecciones palestinas (Nota del trad.).

En 2006, la economía europea debería seguir beneficiándose de un medio exterior favorable, gracias al gran dinamismo de Estados Unidos y, más aún, de Asia.

Según los analistas de Societé Générale “crecerá el volumen de las exportaciones en un 7,4 por 100 de media, registrando la mayor mejora anual desde el gran salto del 12,7 por 100 del año 2000”, cosa que debería incitar la inversión de los industriales europeos.

Incitarles a invertir y también a contratar mano de obra. Así, la esperada reducción del paro debería traducirse en un incremento de la moral de las familias y en un aumento del consumo.

Es sobre todo en Alemania, en la que confían los economistas que apuestan a favor de ese círculo virtuoso, en el que la demanda interior substituye o complementa a la demanda exterior como principal motor de la expansión. A ello puede contribuir el estímulo que puede suponer la copa del mundo de fútbol, así como las compras anticipadas que se realicen como anticipo a la subida del IVA prevista para el año 2007.

Ahora bien, el hecho de que esos dos factores dejen de existir en 2007 incita a los economistas a dar pruebas de una gran prudencia por lo que se refiere a la solidez de la recuperación de la zona euro. Una posible caída del dólar y el enorme déficit de las cuentas exteriores de Estados Unidos constituyen también elementos inquietantes ante la posible interrupción, ya en 2007, de la incipiente recuperación que puede tener lugar el año en curso.

Mirada crítica sobre la ENA

(John Carreyron, en *Herald Tribune* de 16/1)

A mediados del pasado noviembre, poco después de que se pusiera fin a los disturbios en los barrios de emigrantes, el primer ministro de Villepin visitó la Escuela Nacional de Administración, la prestigiosa universidad que durante algunas décadas ha venido formando a la élite de Francia.

En un discurso pronunciado ante la clase de graduados, el primer ministro aludió a la necesidad de garantizar una igualdad de oportunidades para el acceso a la Escuela y a la obtención de los títulos que ésta otorga.

El auditorio de Villepin era un claro exponente de la situación que éste, amablemente, estaba criticando. De los 101 estudiantes que constituían la clase de 2005, ni uno siquiera era negro o árabe, pese que los ciudadanos pertenecientes a estos dos grupos de la población francesa suponen del 10 por 100, o más, del total.

Creada por el general de Gaulle poco después del fin de la Segunda Guerra Mundial para formar una nueva categoría de funcionarios, la ENA se ha convertido en el espejo que refleja el creciente descontento que se manifiesta entre la élite blanca

que detenta el poder real y la creciente diversidad del resto de la población.

Los graduados de la ENA, conocidos como los *enarques*, han llegado a constituir una especie de casta, conocida como la *enarchy*. Tres de los últimos presidentes del país han sido enarcas, y siete de los últimos primeros ministros lo han sido también, incluyendo, desde luego, a Chirac y a de Villepin. También han sido o son enarcas los directores generales de las grandes empresas francesas. Sin embargo, el caso es que los ex alumnos de la Escuela representan sólo una muy pequeña parte de la sociedad francesa: desde su creación en 1945, los alumnos salidos de la ENA no superan los 7.000.

El poder alcanzado por los graduados de la Escuela no puede haber dejado de promover abundantes críticas. “Los enarcas —se ha dicho— han llegado a ser como los mandarines de la China medieval. La ENA es el primer obstáculo a la reforma y al cambio en Francia”, se ha dicho también.

[...]

¿Vuelve el carbón?

(Meter Marsh, en *FT* de 16/1)

El mundo está cerca de contemplar un gran cambio al pasar del gas al carbón como principal combustible de las centrales eléctricas. Esto por lo menos es lo que señalan unas proyecciones de Alston, Siemens y General Electric, los tres principales fabricantes de equipos para centrales de energía.

Independientemente, pronósticos de Alston y de Siemens confiados a *FT* muestran que alrededor del 40 por 100 de los pedidos de turbinas para la producción de electricidad serán, en la próxima década, para unidades accionadas por carbón con una proporción de las plantas accionadas por gas reducida a un 25 ó 30 por 100.

El cambio será debido a factores tecnológicos que reducen la contaminación creada por las plantas que utilizan carbón, así como por el creciente desencanto por el gas como carburante. Por otra parte, aumenta la preocupación por el incremento de los precios del carburante, así como por la dudosa garantía del suministro, puesta de manifiesto en la reciente disputa entre Rusia y Ucrania a propósito de los precios del gas. Muchos países de Asia, que, según se espera, proporcionarán por lo menos la mitad de la demanda de equipos para centrales en los próximos 10 años, carecen de fácil acceso a reservas de gas.

La reaparición del carbón como combustible para la producción de gran parte de la energía mundial constituye una alteración notable de las tendencias recientes. En el período 1997-2001, el gas fue el combustible preferido por el 60-70 por 100 de las nuevas centrales, quedando la utilización del carbón reducida a un 20-30 por 100 de total.

[...]

La recuperación de Alemania

(*Herald Tribune y The New York Times* de 17/1)

Por primera vez desde el pinchazo de la burbuja tecnológica en el año 2000, existe la percepción firme de que algo se está moviendo en Alemania.

En primer lugar, toda da a entender que el advenimiento del nuevo gobierno está elevando la moral del país, tan dado al pesimismo. Según los analistas políticos, el gobierno de Angela Merkel despierta nuevas esperanzas.

Por otra parte, la industria alemana muestra cada día más su fortaleza en el campo de la exportación y de su presencia en otros países. Así, por ejemplo, la firma BASF presentó hace poco una opa hostil para quedarse —por un importe de 4,9 m. m. de dólares— con la sociedad norteamericana Engelhard, mientras que la empresa siderúrgica Thyssen-Krupp libra una batalla para hacerse con la propiedad de una acerería del Canadá.

La fortaleza de las empresas alemanas se ha visto ocultada por una desventaja en materia de productividad y de costes. Cuando mejore aquella, sus productos no tendrán competencia.

La confianza del Banco Central Europeo en la economía de la zona se confirmó con la subida que llevó a cabo no hace mucho del tipo de interés, operación que, según ha manifestado, podría repetir a no tardar.

Sea como fuere, los expertos creen que Merkel debe mostrarse más agresiva por lo que se refiere a la apertura del mercado laboral y a otras medidas socio-financieras, cosas todas ellas que no le resultarán fáciles si ha de convencer a la coalición que preside.

Lecciones de Iacocca para GM

(Gina Chon, en *WSJE* de 17/1)

Sobre la mesa del despacho de M. LaNeve, en la sede central de General Motors, en Detroit, destaca un muy utilizado ejemplar de la autobiografía de Lee Iacocca, en cuya parte superior, al principio de la página 223, LaNeve tiene subrayado un anuncio que Iacocca ordenó publicar en pleno desarrollo de la batalla librada por Chrysler para salir del borde de la bancarrota. El anuncio decía: ¿Estaría Norteamérica en mejor situación sin Chrysler?

LaNeve, vicepresidente de GM para marketing y ventas, se pregunta si su firma debería someter a sus conciudadanos la misma cuestión.

Incluso en el caso de que se acepten las argumentaciones de GM en el sentido de que la empresa no corre riesgo alguno de suspender pagos, la pérdida de cerca de 4 m. m. de dólares en los nueve primeros meses de 2005 ha hecho pensar lo contrario.

En medio de las malas noticias sobre su empresa, LaNeve dice que no desea en modo alguno lanzar un mensaje defensivo que equivaliera a proclamar que “GM todavía no ha muerto”. Pero el vicepresidente no puede dejar de pensar en la manera de conseguir de nuevo el favor del ciudadano norteamericano.

Una persona familiar con idéntico problema es Iacocca. Como presidente de Chrysler, éste dirigió en 1979 una vigorosa campaña que incluía una serie de cuestiones, tales como “¿Tiene futuro Chrysler?”.

“Nuestra agencia publicitaria —comenta Iacocca— me dijo que no podía esconderme en un bunker. Con lo que llegué a la conclusión que no podía hacer otra cosa que dar la cara y pedirle a la gente que confiara en nosotros”.

Así fue como Iacocca apareció personalmente en spots publicitarios diciendo cosas como esta: “Si encuentras un coche mejor, cómpralo”. Entre otras cosas, extendió la garantía de sus automóviles hasta siete años, o 112.000 kilómetros, con el fin de ganarse la confianza de sus eventuales clientes, tras lo cual pudieron aparecer nuevas series de vehículos Chrysler.

[...]

¿Impuestos comunitarios?

(Graham Bowley, en *Herald Tribune* de 19/1)

El canciller austriaco Wolfgang Schüssel acaba de referirse a la posibilidad de crear impuestos que los ciudadanos europeos pagarían directamente a Bruselas y con los que se financiaría el presupuesto de la Unión.

La propuesta de Schüssel, que con toda seguridad encontrará una fuerte oposición en Gran Bretaña y en otros países miembros, descansa en una idea que está cristalizando entre algunos líderes de la UE y según la cual la Unión debe disponer de unos mayores poderes para gravar directamente a los ciudadanos si se quiere poner fin a interminables debates entre los gobiernos europeos a propósito de la contribución de los respectivos países en la financiación del presupuesto comunitario.

“Europa necesita un sistema sólido para financiarse”, dijo Schüssel en un discurso en Parlamento Europeo. Como es sabido, Austria ostenta en la actualidad la presidencia rotatoria de la UE.

El caso es, sin embargo, que algunos países miembros, sobre todo el Reino Unido, quieren conservar el control nacional de sus políticas fiscales, por lo que han luchado para limitar la expansión del presupuesto central de la Unión.

Schüssel, que quiere aprovechar el tiempo de la presidencia austriaca de la UE para restablecer la confianza en la Unión después del rechazo del proyecto de Constitución el pasado año, dijo que la Unión no podría sobrevivir si siguiera disponiendo sólo

de las contribuciones de los gobiernos nacionales. “El otorgamiento de poderes para establecer impuestos directos pondría fin a la lucha interna que deterioró las relaciones entre países miembros durante la mayor parte del año pasado, mientras se estuvo discutiendo el presupuesto para los años 2007-2013. “Si negociamos sobre las mismas bases, la próxima vez llegaremos a matarnos los unos a los otros”.

[...]

Probable viaje a China del WEF

(Goran Mijuk en *WSJE* de 20-22/1)

Los chinos no vendrán a la montaña, por lo que la reunión anual del *World Economic Forum* deberá ir pronto a China.

La reunión que concentra anualmente en la estación de esquí de Davos, Suiza, a ejecutivos, políticos y otras celebridades de los más variados países, va a prestar una atención especial a los dos gigantes económicos emergentes: India y China. Pero si bien numerosos líderes indios se disponen a viajar a Davos, sólo un puñado de chinos va a acudir a las reuniones y esto debido en parte a que las fechas programadas coinciden con el Nuevo Año Lunar, en cuyo marco tienen lugar las mayores celebraciones familiares de todo el calendario chino.

Una alternativa destinada a superar tal situación podría consistir en celebrar otro ciclo de reuniones, éste en la misma China. Pensando en esta posible solución, el presidente del Forum, Klaus Schwab, habla de una especie de “Davos veraniego”, que tendría lugar en China.

El Forum ya organiza reuniones de menor escala que concentran la atención en problemas regionales. Uno de estos encuentros tuvo lugar precisamente en China. Esta vez se trataría de algo más importante, que consistiría en invitar preferentemente a ejecutivos de empresas multinacionales emergentes de todo el mundo. Las reuniones de Davos, a las que se espera concurren 2.300 participantes, se dedican preferentemente a las 500 firmas de *Fortune*.

[...]

Inquietud en Francia

(*Le Monde* de 21/1. Editorial)

Un consumo que vacila, un comercio exterior en crisis... He ahí porqué la economía francesa presenta síntomas inquietantes. Se hace difícil conservar la calma por lo que se refiere a 2006, incluso teniendo en cuenta que los coyunturalistas prevén un crecimiento de alrededor del 2 por 100, superior, por lo tanto, al 1,6 por 100 alcanzado en 2005. De ahí el interrogante: ¿Qué puede hacer el gobierno para mejorar la situación?

En realidad, el año 2006 no se presenta mal. El crecimiento mundial sigue siendo satisfactorio, y Alemania, nuestro primer socio, anda mejor. En Francia, la disminución de la inflación permitirá una pequeña mejora del poder de compra, según Insee. La reducción del paro debería asimismo contribuir al sostenimiento del consumo. Sin embargo, el caso es que el cielo está nublado. La principal nube es la moral de las familias, que parece ser débil. Los franceses siguen dudando de la evolución real del empleo. El anuncio de las cifras del volumen de la deuda pública puede estar pesando sobre el ánimo de los consumidores. La prevista subida de los tipos de interés por parte del BCE puede contraer la demanda de viviendas. Así, los economistas se preguntan si los franceses no estarán cambiando de actitud y si, después de tres años de desahorro, no pensarán en la conveniencia de reconstruir sus reservas familiares.

Si tal fuera el caso, la economía francesa podría desacelerarse todavía más. Y ocurre que no puede contar con ninguna otra. La demanda pública se ve limitada por la presencia de un déficit ya excesivo. Las empresas invierten, pero muy moderadamente. Y, sobre todo, el comercio exterior ofrece resultados negativos, con un déficit de 25 m. m. de euros en 2005.

El gran inconveniente de la economía francesa está ahí: se trata de sustituir un consumo interior debilitado, sin que pueda confiarse en una exportación también débil. El problema es “dramático”, como así lo ha calificado el Conseil d'Analyse Economique, toda vez que tiene su origen en una debilidad estructural de las pequeñas y medianas empresas, pocas y escasamente presentes en los mercados internacionales. De Villepin deberá elevar preces a favor del mantenimiento, sea como sea, de la demanda interior.

¿Está justificada la reanimación de la energía nuclear?

(*Le Monde* de 24/1)

No. En términos estrictamente económicos se hace difícil reanimarla. Hacerlo supondría olvidar la experiencia del pasado, que muestra hasta qué punto los costes y las incertidumbres del aprendizaje tecnológico pueden alterar, en materia nuclear, los cálculos financieros. Así se expresa, de forma aquí abreviada, Dominique Finon, director de investigación en el Centre National de Recherche Scientifique francés.

[...]

Sí. La energía nuclear es ya el sistema menos caro de producir *electricité de base* en numerosos países. Por otra parte, el coste de las energías fósiles va a aumentar, casi con toda seguridad, en los próximos decenios, a causa del agotamiento progresivo de algunos campos petrolíferos y gasísticos, del incremento de la demanda de los países emergentes y de la internacionalización cada día mayor de los costes externos, en especial por lo que se refiere al gas carbónico. A todo lo cual debe añadirse que el carbón es ya la principal fuente de energía de países como China y la India, el creciente consumo de los cuales impedirá respetar los objeti-

vos de Kyoto. Añádase a éstos los probables problemas de abastecimiento que se originarían...

Por lo demás, en cuanto a los reactores, la generación 4 presenta dos grandes ventajas potenciales, que justificarían los posibles mayores costes. En primer lugar, se utilizaría de forma 100 veces más completa el uranio natural en comparación con la generación 3. Y en segundo lugar, la generación 4 reduce considerablemente el volumen y la radioactividad de los residuos.

He ahí, resumida, la respuesta de Casimir-Pierre Zaleski, profesor de la Universidad París IX Dauphine.

[...]

A vueltas con la energía nuclear

(K. Bennhold y D. Bilefsky, desde Davos, en *Herald Tribune* de 25/1)

Desde que Gazprom interrumpió los suministros de gas natural ruso a Europa, hace poco, y de que tuviera lugar la disputa sobre precios entre Rusia y Ucrania, el ministro de industria francés no ha cesado de recibir llamadas de ministros de otros países interesados por las seguridades que ofrece el suministro eléctrico en un país —Francia— en el que el 80 por 100 de su electricidad procede de centrales nucleares.

Desde que los líderes mundiales —incluidos los que asisten al Forum— discuten cómo mejorar la seguridad del suministro eléctrico, las disputas con Rusia han dado un nuevo impulso al debate sobre la posible conveniencia de volver a la energía nuclear.

El incremento del consumo energético, los cambios atmosféricos y los temores de cortes han fortalecido los argumentos a favor de la utilización de energía atómica. Este punto de vista ha conducido ya a la proliferación de la energía nuclear en Asia, donde siguen construyéndose plantas nucleares. Pero una gran parte de Europa y Estados Unidos, recordando los accidentes de Chernóbil y Three Mile Island, siguen pensando que la energía nuclear es insegura, impopular y de costes prohibitivos¹.

La idea de llegar a ser menos dependientes de suministros de energía o de fuentes de energía procedentes de otros países y de controlar la producción de electricidad puede jugar a favor de la construcción de plantas nucleares. Pero en el último cuarto de siglo, las perspectivas han sido malas para las mismas.

[...]

Cada país, se ha dicho, debe hacer sus propios análisis de costes-beneficios. Es posible que estos análisis conduzcan a la inclusión de lo nuclear en el *energy mix*.

¹ Las centrales nucleares en funcionamiento o en curso de construcción son, por países, las siguientes: Estados Unidos, 104; Francia, 59; Japón, 57; Rusia, 35; Gran Bretaña, 23; India, 23; Corea del Sur, 23; etcétera.

Europa 2006: optimismo

(P. A. Delhommais, en *Le Monde*, en 14/1)

La economía europea, ¿va a salir por fin de su *torpón*? Así ha dicho creerlo Jean-Claude Trichet, quien ha dejado presagiar nuevas subidas del tipo de interés.

Por primera vez desde hace mucho tiempo, también los economistas dan muestra de cierto optimismo para la zona euro. Los economistas, en efecto, están revisando al alza —y no a la baja, como se habían acostumbrado a hacerlo— sus previsiones de crecimiento. Este es el caso, por ejemplo, de los expertos de Ixis CIB, que prevén un crecimiento del 1,9 por 100 del PIB de la zona euro en 2006, frente al 1,6 de una estimación anterior.

En 2006, la economía europea debería seguir beneficiándose de un medio exterior favorable, gracias al gran dinamismo de Estados Unidos y, más aún, de Asia.

Según los analistas de Societé Générale “crecerá el volumen de las exportaciones en un 7,4 por 100 de media, registrando la mayor mejora anual desde el gran salto del 12,7 por 100 del año 2000”, cosa que debería incitar la inversión de los industriales europeos.

Incitarles a invertir y también a contratar mano de obra. Así, la esperada reducción del paro debería traducirse en un incremento de la moral de las familias y en un aumento del consumo.

Es sobre todo en Alemania en la que confían los economistas que apuestan a favor de ese círculo virtuoso, en el que la demanda interior substituye o complementa a la demanda exterior como principal motor de la expansión. A ello puede contribuir el estímulo que puede suponer la copa del mundo de fútbol así como las compras anticipadas que se realicen como anticipo a la subida del IVA prevista para el año 2007.

Ahora bien, el hecho de que esos dos factores dejen de existir en 2007 incita a los economistas a dar pruebas de una gran prudencia por lo que se refiere a la solidez de la recuperación de la zona euro. Una posible caída del dólar y el enorme déficit de las cuentas exteriores de Estados Unidos constituyen también elementos inquietantes ante la posible interrupción, ya en 2007, de la incipiente recuperación que puede tener lugar el año en curso.

La energía, problema permanente

(J. F. Augerreau, en *Le Monde* de 25/1)

¿A qué formas de energía deberá recurrir la humanidad para satisfacer, dentro de pocas décadas, las necesidades de 9 m. de seres? A todas, responden los expertos. A las renovables y a las más clásicas.

En este contexto, la energía nuclear podría encontrar de nuevo un importante lugar. Algunos estiman que la capacidad electro

nuclear mundial, reflejada en unos 450 reactores distribuidos en unos 30 países (59 en Francia, 27 en Gran Bretaña, 18 en Alemania, 11 en Suecia, 9 en España, etc.) podría cuadruplicarse de aquí a 2050. ¿Puede esta cifra proceder de un lobby nuclear muy optimista? Tal vez. Sin embargo, el caso es que algunos países que habían ralentizado, y más tarde interrumpido, sus programas nucleares tras los accidentes de *Three Mile Island*, en EU, y de Chernóbil, en Ucrania, están meditando sobre la conveniencia de volver a lo nuclear. Para empezar, véase el caso de Estados Unidos, donde la *Energy Policy Act*, firmada en agosto de 2005 por el presidente Bush abre de nuevo las puertas a esa forma de energía.

Está previsto que el ministro francés de economía, Thierry Breton, presente dentro de pocos días en Bruselas un texto sobre una política europea de la energía, en la que, si los deseos de París se cumplen, no se descartaría la utilización de la energía nuclear. Y no se olviden al respecto las palabras de Jacques Chirac en una alocución reciente, en la que dijo que "un reactor prototipo de la cuarta generación podría ser puesto en servicio en 2020".

Este proyecto no es del todo nuevo. Desde hace varios años, Francia, a pesar de la crisis nuclear, lleva a cabo, en el marco de actividades del *Commissariat de l'Energie Atomique*, importantes trabajos de investigación en este sector. Por otra parte, Francia participa en un Forum internacional creado el año 2000 y que tiene por objetivo desarrollar los reactores de esa cuarta generación destinados a reemplazar en el futuro una parte de los parques nucleares actuales.

[...]

Los peligros potenciales pueden no ser tales

(Chris Giles, en *FT* de 25/1)

Dos de cada tres contenedores que llegan a Long Beach, el segundo puerto de Estados Unidos, salen vacíos. He ahí una buena imagen gráfica de la enormidad del déficit corriente norteamericano, el déficit que amenaza la estabilidad de la economía mundial.

A comienzos del año actual, el citado déficit —incluyendo el intercambio de servicios, los pagos de intereses y las transferencias— debía situarse en alrededor de 800 m. m. de dólares, equivalentes al 6,5 por 100 del PIB norteamericano. El corolario de ese déficit, naturalmente, es una corriente record de entrada de capitales extranjeros que hacen posible que la mayor economía mundial sostenga el exceso de consumo frente a la producción.

Tal situación hizo temer que los inversores que prestan dinero al Tesoro USA con el fin de financiar el tan voluminoso déficit comercial del país se mostraran menos dispuestos a participar en el juego, en cuyo caso se podría haber producido una crisis de proporciones particularmente graves.

Sin embargo, el caso es que el año 2005 no presenció crisis alguna por tal motivo, y no parece que 2006 vaya a ser distinto.

De ahí que los economistas se inclinen por pensar que esta situación puede prolongarse indefinidamente, por lo que no se ha de temer la *disorderly correction* de la que tanto se ha hablado.

[...]

No habrá ayuda para GM y Ford

(Christopher Cooper y J. Kinnon en *WSJE* de 26/1)

Según el presidente George W. Bush, las empresas fabricantes de automóviles General Motors Corp. y Ford Motor C. deberían producir vehículos que se vendieran bien (*a product that's relevant*) en vez de dirigirse al gobierno federal en busca de ayudas para sus pesadas obligaciones en materia de pensiones, sugiriendo que no vería con agrado que dichas empresas se dirigieran a él solicitando que les echara una mano que les permitiera salir de la delicada situación en que se encuentran.

En una entrevista celebrada en el despacho del presidente, Bush dijo que su Administración ha estudiado junto con los principales fabricantes de vehículos el posible desarrollo de nuevas tecnologías para la reducción del consumo de carburantes.

De ahí que, al preguntársele a Bush si había hablado con el director general de GM, Rick Wagoner, y con el primer ejecutivo de Ford, William Clay Ford, Bush respondiera: "No de sus balances". Añadiendo: "Ningún fabricante de automóviles me ha pedido que acuda en su ayuda facilitándole la salida de una situación delicada".

Bush habló de esta cuestión dos días después de que Ford anunciara importante despidos y cierres de fábricas, todo ello en medio de insistentes rumores de que uno de los dos grandes fabricantes iba a suspender pagos. Esto ha dado lugar a que se haya especulado sobre la posibilidad de que se estuviera presionando al gobierno para obtener su ayuda, de la misma forma que al Administración del presidente Jimmy Carter ayudó a Chrysler en 1979 autorizando una garantía crediticia por 1,5 m. m. de dólares.

[...]

Plan económico europeo

(William Echikson, en *WSJE* de 26/1)

La Comisión Europea acaba de presentar un nuevo plan destinado a vigorizar la economía comunitaria, para lo que prevé inspirarse más en un modelo nórdico de tintes socialdemócratas que en uno anglosajón de libertad de mercado.

Los líderes europeos discutirán el plan en la cumbre que tendrá lugar la próxima semana.

En el informe de 247 páginas elaborado para tal ocasión, la Comisión presidida por Barroso ha valorado en mayor medida lo

realizado por los países escandinavos, en los que ha predominado el mayor gasto en investigación y en el desarrollo universitario, por una parte, y un enfoque intervencionista en las políticas laborales, por otra. El plan incorpora asimismo un programa energético de ámbito continental y medidas de ayuda a las empresas medianas y pequeñas.

En la presentación del plan, Barroso subrayó la habilidad con que los antiguos países comunistas recientemente incorporados a la UE han sabido convertir sus antiguas economías gestionadas por el Estado.

Sea como fuere, la mayoría de los planes anteriores destinados a reactivar la economía de la Unión tuvieron escaso éxito, sin que llegaran siquiera a ser adoptados.

Alemania: sube el índice IFO

(*Le Monde* de 27/1)

La vuelta de la confianza en los medios económicos alemanes, así como la perspectiva de un mayor crecimiento y de una disminución del paro en el país en 2006 se han visto confirmadas el 25 de enero. Nunca desde mayo del año 2000 el barómetro IFO, que mide la moral de los industriales alemanes y que es considerado como un buen indicador de la evolución de la coyuntura, había estado tan arriba como este mes de enero. "Este resultado debería eliminar todas las dudas sobre la realidad de una vuelta al crecimiento que se ha observado desde el verano de 2005", ha dicho el propio IFO.

Estimado de un 0,9 por 100 para el pasado año, las estimaciones de crecimiento para 2006 han subido del 1,2 al 1,4 por 100 previsto por el ministerio de economía en un informe anual, confirmando así el pronóstico del ministerio de finanzas.

Si los precios de la energía no se aceleran y si los tipos de interés siguen estables, el crecimiento podría incluso alcanzar un 2 por 100, ha dicho Michael Glos, el ministro de economía, advirtiendo, sin embargo, que la coyuntura acusará la entrada en vigor, en 2007, de la elevación de tres puntos del IVA (situándose en un 19 por 100). El mismo ministro ha previsto una disminución de 350.000 la cifra de parados en 2006.

El destino de Europa

(George Parker y Haig Simonian en *Financial Times* de 27/1)

Salzburgo se autoproclama "el escenario del mundo". Esta semana, la ciudad austriaca podrá lucirse con la puesta en marcha de las celebraciones épicas que marcarán el 250 aniversario del más famoso de sus hijos: Wolfgang Amadeus Mozart.

Mientras tanto, algunos líderes europeos empezarán a ocuparse de la gran pregunta que Europa tiene ante sí: ¿a dónde vamos desde donde ahora estamos?

La presidencia austriaca de la Unión Europea ha elegido Salzburgo como plataforma de lanzamiento o lugar inicial de un debate político y cultural en el que se desearía implicar tanto a los políticos como a los ciudadanos de toda Europa para definir qué es hoy la Unión y hacia dónde debe ésta dirigirse.

El rechazo del proyecto de Constitución europea por franceses y holandeses la pasada primavera mostró hasta que punto la ciudadanía había llegado a estar desconectada del proyecto europeo.

Por otra parte, un año de discusiones sobre el presupuesto de la UE constituyó una demostración de la frágil naturaleza de la Unión.

Los líderes europeos se han mostrado ya de acuerdo sobre la necesidad de debatir, no sólo lo que deba ser el futuro de la Constitución sino otros grandes problemas que preocupan a los expertos y a los no expertos, como pueden ser las grandes y rápidas ampliaciones de la Unión, la inmigración y las reformas liberales de la economía.

En junio de 2005 se anunció que se dispondría de una pausa para la reflexión. Ahora bien, como ha dicho José Manuel Barroso, "hemos tenido una pausa, pero hemos reflexionado poco".

En Salzburgo, hoy, puede haber empezado el proceso.

[...]

Merkel's recovery

(*Financial Times* de 27/1. Editorial)

Angela Merkel disfruta de una mayor aceptación pública de la que nunca obtuvieron sus dos predecesores. Una razón importante de ello es la recuperación económica. La última encuesta de IFO muestra que el nivel de confianza en la economía ha alcanzado cotas no vistas desde hace varios años (1999-2000). La tan esperada recuperación cíclica está por fin ahí, y todo gracias a Merkel, principalmente.

Existen algunos paralelismos entre la situación actual y el período que siguió a la primera elección de Gerhard Schroeder, en 1998. Sus dos primeros años presenciaron un notable *boom*. Al igual que Merkel hoy, Schroeder estuvo también convencido de que él había contribuido personalmente en la recuperación. Entonces, como ahora, el gobierno de coalición no disponía de planes para reformas de la economía, y la reactivación de Schroeder se mostró insostenible.

Para ser honestos, la gran coalición de Merkel parece estar más dispuesta a consolidar el déficit fiscal que el gobierno anterior. Pero esto está contrarrestado por la casi total falta de ambición por lo que a reformas económicas se refiere. Los cristiano-demócratas de Merkel alegan que eso es lo que votaron los

electores: en una gran coalición con los socialdemócratas, lo mejor que se puede conseguir es el equilibrio del déficit. La reforma del mercado laboral deberá esperar hasta después de las próximas elecciones.

Esto puede ser cierto, pero también significa que el paro —casi con seguridad— permanecerá elevado durante bastante tiempo. En diciembre, la tasa de desempleo era del 11,1 por 100. La rebaja de esta cifra substancialmente requeriría varios años de sólido crecimiento más que una breve recuperación.

Merkel está acertada cuando subraya que su principal objetivo económico es el crecimiento, pero establece unos objetivos (*targets*) equivocados. Merkel desea situar a Alemania entre los tres países de la zona euro con mayor crecimiento. Pero lo importante para Alemania no es su situación relativa respecto a Luxemburgo o Grecia, sino si puede generar el crecimiento suficiente a largo plazo de forma que el paro se reduzca permanentemente. Si quiere establecer un objetivo, éste debería referirse al crecimiento potencial.

Una vuelta al crecimiento duradero requiere dos ingredientes: uno es la reforma de la economía; el otro es una política monetaria adecuada. Ninguno de los dos parece estar al alcance de Merkel. Por lo que a la política monetaria se refiere, todo hace pensar que el Banco Central Europeo seguirá subiendo gradualmente los tipos de interés a corto plazo este año y el siguiente¹.

[...]

No me esperen en Davos...

(John C. Bogle* en *The Wall Street Journal Europe* de 27-29/1)

Este año no pienso asistir a las reuniones del Forum de Davos que tienen lugar estos días. El motivo de esta decisión es que he llegado a la conclusión de que lo que había sido verdaderamente una convención en la que se debatían temas económicos importantes se ha convertido en un *happening*, en un imán para los ricos y famosos, incluyendo a estrellas de los negocios y a *starlets* de Hollywood. Moverse estos días por Davos equivale a andar pisando las rojas alfombras del local en el que se entregan los Oscars.

Confieso que consulté el programa del Forum de este año antes de adoptar mi decisión, y lamento perderme a Steve Roach, de Morgan Stanley, el de las persistentes predicciones catastróficas sobre la economía global que nunca llegan a ser realidad. También siento no estar presente cuando tenga lugar la defensa de la inocua ponencia (*Beyond Short-termism: Not on my Watch*)

¹ En un editorial de su número de 11/2, *The Economist* se refería al mismo tema en parecidos términos que *FT*. El título de dicho editorial de *The Economist* era: *Angela Merkel charms the world*. Que dure (Nota del trad.).

* J. C. BOGLE es el autor de *The Battle for the Soul of Capitalism* (YALE, 2005).

sobre la especulación en los modernos mercados financieros que, no lo dudo, constituirá un ataque contra mi ataque a la locura de la especulación a corto plazo según digo en un nuevo libro. Todo esto sin olvidar otro tema de debate que se presenta bajo el epígrafe *Hedge Fund Fairy Tales*, aunque este tema apenas puede ser desarrollado en sólo una hora que se le habrá dedicado. Las sesiones para tratar los epígrafes *Happiness is...*, *The Trust Deficit* y *Transforming Neurotic Corporations* pueden haber resultado asimismo interesantes.

Y puesto que la confesión es siempre buena para el alma, añadiré que la sesión que de verdad echaré de menos es la que se haya dedicado o se va a dedicar a *All You Ever Wanted to Know About Relationships... But Were Afraid to Ask*, para la que estaban previstas tres horas, es decir, mucho más de la hora establecida en los demás casos.

[...]

Las exigencias de la deuda pública

(Pierre-Antoine Delhommais, en *Le Monde*, en 28/1)

La deuda engorda la deuda. Como consecuencia del mal estado de sus finanzas públicas, los Estados europeos se verán obligados a endeudarse masivamente este año para cubrir los nuevos déficit presupuestarios y, sobre todo, para reembolsar los empréstitos del pasado. Según la firma calificadora de créditos Standard & Poor, las emisiones conocidas con el nombre de "soberanas" de los 41 países del Viejo Continente estudiados deberían elevarse a 864 m. m. de euros. Esta cifra no supone más que una pequeña disminución (1,6 por 100) de la suma de los préstamos de 2005.

Once de dichos Estados deberían incluso constatar un aumento de sus emisiones en 2006. Entre ellos figuran las tres principales economías occidentales europeas: Italia, Francia y Alemania.

Ella sola, Italia, debe pedir prestados 202 m. m. de euros, es decir, el 23,4 por 100 del citado total. Ese enorme volumen se explica, obviamente, por la colosal deuda pública italiana (107 por 100 del PIB), que obliga al gobierno de Roma a obtener nuevos fondos para pagar el coste de empréstitos anteriores.

Tal es también el caso de Alemania, que será en 2006 el segundo mayor emisor de deuda pública de Europa (158 m. m. de euros), lo que le sitúa por delante de Francia (119,7 m. m.). Si se añaden a ese grupo el Reino Unido (80 m. m.) y España (51 m. m.), el total constituye el 71 por 100 del conjunto europeo.

"No esperamos que en un futuro previsible se produzca una vuelta a las emisiones de 2003 que alcanzaron un total de 926 m. m. de euros", ha dicho un analista de Standard & Poor. Las necesidades, por consiguiente, deberían estabilizarse alrededor de 830 m. m. de anuales en el período 2007-2010.

[...]

Desaceleración en USA

(Vikas Bajaj, en *Herald Tribune* de 28-29/1)

El crecimiento de la economía norteamericana en el cuarto trimestre de 2005 fue el más lento de los últimos cuatro años. Esto como consecuencia de una disminución del gasto, tanto de los ciudadanos como del gobierno federal.

El PIB creció en el trimestre un 1,1 por 100, tasa anual. Para el total del año, el crecimiento fue del 3,5 por 100. Esta estimación —del Commerce Dept.— ha sido la primera que ha publicado la Administración, y sus revisiones pueden ser significativas.

Los economistas habían esperado una desaceleración, aunque confiando en que el crecimiento, en el citado trimestre, no bajaría del 2,8 por 100. La economía USA había crecido un 4,1 por 100 —tasa anual— en el tercer trimestre del año, un 3,3 por 100 en el segundo y 3,8 por 100 en el primero.

La última vez que el crecimiento se ralentizó tuvo lugar el cuarto trimestre de 2002, en una fase en que las empresas y los consumidores habían perdido la confianza en la recuperación que siguió a la crisis de 2000-2001.

Sea como fuere, los analistas estiman que la economía puede reaccionar el primer trimestre de 2006, como resultado de un mayor gasto del gobierno por la guerra de Irak y de los trabajos de reparación de los daños ocasionados por los huracanes en la costa del Golfo¹.

Chirac, historiador

(*Le Monde* de 31/1. Editorial)

“Borrón indeleble”. Jacques Chirac ha sabido encontrar las palabras para calificar la esclavitud. El presidente de la República recibía el 30 de enero en el Elysée al Comité pour la Memoire de l’Esclavage. Chirac anunció en tal ocasión que Francia, en adelante, conmemoraría cada 10 de mayo —fecha de la adopción, en 2001, de la ley Taubira, que hizo de Francia el primero del mundo en reconocer que la esclavitud había sido como un crimen contra la humanidad— la abolición de aquella.

Debe admitirse que Chirac, desde su acceso a la presidencia, se ha negado a hacer trampas con la historia de su país. “En la República —decía hace pocos días— podemos decirlo todo de nuestro pasado. La grandeza de un país consiste en asumir toda su historia, con sus páginas gloriosas, pero también con sus sombras”.

Es en nombre de este principio cómo Chirac ha estimado que “la esclavitud debe encontrar su justo lugar en los programas

⁶ Sobre la misma cuestión, Christopher Swann decía lo siguiente en *FT* de 30 de enero:

Las cifras que señalan la desaceleración, el pasado trimestre, de la economía norteamericana son un reflejo de la incertidumbre existente por lo que se refiere a la solidez de la misma, tras los decepcionantes datos que se han estado publicando últimamente relativos a los modestos beneficios de grandes empresas de Estados Unidos, entre las que figuran Citibank y General Electric (Nota del trad.).

de la escuela primaria, de los colegios y de los institutos”. Algunos verán en estas palabras una contradicción con una afirmación anterior del presidente según la cual “no es la ley la que debe escribir la historia”, palabras destinadas a poner punto final a la polémica sobre la ley de 23 de febrero de 2005 que reconocía el “papel positivo” de la colonización.

Tal contradicción es sólo aparente: el jefe del Estado, sinceramente inquieto por el persistente incremento del racismo, quiere combatirlo en sus raíces. La resurrección de la memoria constituye un medio para ello. Chirac no pretende escribir la historia de la esclavitud. Quiere que los jóvenes franceses la contemplen y que comprendan que “desde el origen, la República es incompatible con la esclavitud”.

En fin, más allá de la Historia, el jefe del Estado habrá sabido encontrar las palabras justas para subrayar que “el combate contra la esclavitud es un combate permanente”, y que debe continuar la lucha contra los restos de la esclavitud y sus eventuales nuevas formas, empezando por el “trabajo forzoso”.

Alemania: decae la confianza

(Ralph Atkins y George Parker en *FT* de 1/2)

Inesperadamente, unas cifras decepcionantes sobre el consumo interior y el desempleo han reducido las esperanzas de que la primera economía de Europa fuera a recuperarse, con todo lo que esto puede significar para el conjunto de la zona euro.

Tales cifras están reñidas con la encuesta de la Comisión europea que subrayaba una mejora del sentimiento económico en Alemania y en la zona.

El cambio a la baja que se ha operado obligará al Banco Central Europeo a mostrarse cauteloso en el momento de decidir, mañana, lo que procede hacer en relación con el tipo de interés.

Los datos publicados ayer muestran que el gasto en consumo en Alemania bajó en los tres últimos meses de 2005. Las ventas del sector distribución en diciembre fueron 1,6 por 100 menores que en diciembre de 2004.

Por otra parte, el aumento del paro, que ha superado la cifra de cinco millones por primera vez desde marzo del pasado año (11,3 por 100), afectará sin duda al consumo.

[...]

EU: los tipos siguen subiendo

(Grez Ip, en *The Wall Street Journal Europe* de 1/2)

La Reserva Federal alcanzó ayer un punto de inflexión tanto por lo que se refiere a su líder como a su política de tipos de interés a corto plazo, subiéndolos por 14.^a vez pero dando a entender firmemente que el fin del incremento de aquellos está próximo.

“Aunque irregular, la expansión de la economía es sólida”, dijo el banco en una declaración que acompañó el anuncio de su decisión, añadiendo que la influencia básica —la que excluye los precios de los alimentos y de la energía— “se ha mantenido relativamente baja”, si bien “posibles incrementos en la utilización de recursos así como los elevados precios de la energía conllevan la posibilidad de unas mayores presiones sobre la inflación”.

En lo que constituye el más importante cambio respecto a anteriores declaraciones del banco, éste manifestó que puede ser necesaria una variación de la política monetaria, con el fin de sostener la expansión conteniendo al mismo tiempo la inflación. La diferencia entre este redactado y el que siguió a la reunión del 13 de diciembre es que entonces se decía *likely to be needed* y ahora se dice *may be needed*, lo cual debe interpretarse como una indicación de que puede no deberse esperar una nueva subida de los tipos.

El cambio de lenguaje coincidió con el fin del mandato de 18 años de Alan Greenspan. Su “reinado”, según la impresión general, ha sido un gran éxito. Tanto el paro como la inflación son más bajos que cuando accedió al cargo de presidente del consejo del banco. Durante su gestión no se han producido más que dos débiles recesiones, y el crecimiento medio ha sido del 3 por 100 desde que tuvo lugar la última de ellas.

[...]

Merkel, aprobada con nota

(B. Benoit y R. Atkins en *FT* de 1/2)

La luna de miel de Angela Merkel con los electores alemanes se vio ilustrada ayer cuando una encuesta de opinión puso de manifiesto que la cancillera es considerada como el gobernante más popular desde la reunificación.

La encuesta, llevada a cabo por el grupo Infratet-Dimap para la red de televisión pública ARD y el periódico *Die Welt*, mostró que Merkel cuenta con el aprobado del 80 por 100 de la población.

Según los analistas, la popularidad de Merkel no es más que la más reciente manifestación de la ola de optimismo que inunda el país después de cinco años de depresión colectiva, cambio de sentimiento que está alimentando esperanzas de que se está produciendo una recuperación cíclica en Alemania.

En un informe separado, Infratet-Dimap anunció que el país estaba superando el pesimismo y que esperaba unos mejores resultados económicos. Así lo ha expresado el 41 por 100 de la población, frente al 24 por 100 de encuestas anteriores.

La última manifestación de una reactivación viene dada por unos índices elaborados por el *Royal Bank of Scotland* y *NTC Economics*, según los cuales el sector servicios está creciendo

al ritmo más rápido de los últimos cuatro años. El gasto de los consumidores, en cambio, ha permanecido por debajo de lo deseado.

[...]

Jugando con fuego

(*Financial Times* de 3/2. Editorial)¹

Bajo el expresado título del editorial de *FT* aparecía el subtítulo siguiente: “La libertad de expresión en materia de religión es un derecho, pero el sentido común es un deber”. He ahí el texto del editorial:

La disputa que se ha ocasionado con motivo de la publicación de dibujos del profeta Mahoma empezó hace ya cuatro meses, pero no ha sido más que esta semana cuando se han propagado las llamas. La decisión de un grupo de periódicos europeos de reproducir las caricaturas aumenta la controversia como si de un incendio incontrolado se tratara. Podríamos enfrentarnos a un nuevo asunto Rushdie... elevado al cubo.

La mecha se prendió en septiembre último, exactamente cuando *Jyllands-Posten*, periódico danés, publicó los dibujos. Uno de ellos representaba al profeta con un turbante en forma de bomba de la que salía una mecha. Los dibujos eran, en el mejor de los casos, la obra de gente joven. Si no hubiese sido, además, por la caligrafía falsamente árabe, podía haberse pensado que los dibujos eran de inspiración tradicionalmente antisemita.

Una vez dicho lo que precede, incluso admitiendo que fue estúpido publicar los dibujos, puede añadirse que el periódico tenía el derecho de publicarlos. En un época caracterizada por el aumento de las creencias religiosas y de la politización, toda religión debe estar abierta a un amplio espectro de opinión y análisis. La sátira es un forma de esto último.

Esta fue la línea adoptada por el gobierno danés, y el director de *Jyllands-Posten*, desde luego, pidió disculpas, no por su derecho, sino por haber ofendido.

La cuestión podía haber quedado ahí, a no ser porque, ya en enero, un periódico noruego reprodujo los dibujos. La controversia, a partir de entonces, se ha encendido, dando lugar a manifestaciones virulentas, al boicot árabe de productos nórdicos, a protestas de la Liga Árabe y a la retirada de embajadores de Copenhague por parte de Arabia Saudita, Siria y Libia.

Con la aparición de los dibujos, esta semana, en varios periódicos de Francia, Alemania, Italia, Suiza y España, el enfrentamiento necesita urgentemente una fuerte infusión de sentido común.

¹ El contenido del presente editorial no tiene una relación directa con la economía. Sin embargo, las posibles repercusiones, políticas y económicas, del problema analizado por *FT* han conducido a su inclusión en esta selección de la gran prensa internacional (Nota del trad.).

La libertad de expresión, para ser claro una vez más, figura entre la más valiosa de nuestras libertades. Pero no es absoluta. No incluiría, por ejemplo, la libertad de gritar "¡fuego!" en un teatro repleto de público...

Pero hay algo deshonesto en la manera cómo algunos líderes árabes reaccionan ante cuestiones de esta naturaleza, a veces para justificar sus gobiernos autocráticos. Así ocurrió también, durante siglos en muchos países europeos. El occidente "cristiano" alcanzó la modernidad de la mano de la reacción clerical. Cuando sociedades árabes y musulmanas reabran dicho camino puede esperarse que choquen con amplios sectores de su religión que han alcanzado o están alcanzando la modernidad. Incluso reformadores islamistas tienen a estar de acuerdo con este punto de vista.

Como ha dicho Amin Maalouf, el escritor francolíbanés, "la Cristiandad, hoy, es lo que las sociedades europeas ha hecho de ella... a través de una infinidad de pequeños retoques con el cincel". Nosotros deberíamos tener en cuenta la labor de ese cincel cuando tratemos con el Islam, y cuidado con el martillo.

¿Próxima subida de los tipos?

(Mark Landler, en *Herald Tribune – New York Times* de 3/2)

Ayer, el Banco Central Europeo estableció las bases para el incremento, el próximo mes, del tipo de interés. Este sería el segundo en 5 años. Según el banco, prosigue la expansión europea mientras que la inflación continúa amenazando.

El BCE, en efecto, mantuvo inalterados los tipos de interés en el 2,25 por 100, pero su presidente, en una conferencia de prensa, manifestó que el banco "vigilaría la situación observando estrechamente la evolución de los precios", frase que, descifrada, significa una inminente contracción de la política monetaria. Según el primer economista del Deutsche Bank en Europa, "lo único que podría disuadirle en contra sería un grave tropiezo en la evolución de la economía europea"¹.

Se amplía la base del crecimiento mundial

(*The Economist* de 4/2)

Larry Summers, secretario del Tesoro con Bill Clinton, dijo en cierta ocasión que "la economía mundial volaba con un solo motor", con lo que se refería a la excesiva dependencia económica de Estados Unidos. En la actualidad el crecimiento parece ser más

¹ En *Financial Times* de la misma fecha, Ralph Atkins informaba en el mismo sentido que *Tribune* y que *N. Y. Times*: "Trichet envió ayer un claro mensaje al manifestar que el BCE procederá casi con toda seguridad el próximo mes a subir los tipos de interés con el fin de hacer frente a los peligros inflacionistas en una fase en que la recuperación de la zona euro adquiere vigor. Sin embargo, Trichet no se refirió en absoluto a la posibilidad de que los tipos de interés volvieran a subir más adelante".

[...]

general. Ya era hora. Europa y Japón se reactivan, y también florecen las economías emergentes. Como resultado de todo ello, si el motor norteamericano se para o reduce sus revoluciones, el aeroplano mundial no tendrá porqué estrellarse.

Por ahora, las autoridades monetarias de Estados Unidos piensan que la economía de su país marcha viento en popa. Esta semana, como si se quisiera celebrar el despido de Alan Greenspan, se subió medio punto el tipo de interés, que ha quedado en un 4,5 por 100. Los banqueros centrales, por otra parte, dieron más flexibilidad a su nuevo jefe suavizando su declaración de intenciones y así, en vez de anunciar que una mayor contracción de la política monetaria *may be needed*, tal contracción *is likely to be needed*.

La mayoría de los analistas piensan que la Reserva Federal subirá el tipo de interés una o dos veces más, aunque el ritmo de crecimiento desaceleró notablemente en 2005. El crecimiento real del PIB fue sólo del 1,1 por 100 en el cuarto trimestre, el más bajo de los últimos cuatro años. Los economistas se apresuraron a explicar que esto fue debido a varios factores especiales, como el huracán Katrina y una acusada reducción de las ventas de automóviles. La opinión generalizada es que el crecimiento se reactivará hasta superar el 4 por 100, tasa anual.

Todo esto parece excesivamente optimista. Una reacción parece obvia, en efecto, pero el resto del año podría no ser tan expansivo, en la medida en que una debilitación del mercado de viviendas empieza a repercutir en el gasto de los consumidores. En diciembre disminuyeron sensiblemente las ventas de pisos antiguos y apareció un *stock* de viviendas no vendidas.

La experiencia que se obtiene de los casos de Gran Bretaña y de Australia es que incluso un aterrizaje suave del *boom* inmobiliario puede dar lugar a una notable reducción del gasto de los consumidores.

[...]

Paul Samuelson, el último generalista

(Jean-Marc Daniel, en *Le Monde* de 7/2)

En medio del concierto de elogios que están acompañando la despedida de Greenspan se levantan algunas voces discordantes, y no de las que menos se oyen, toda vez que entre ellas destaca la de Paul Samuelson, a quien Kenneth Arroz, premio Nobel de Economía en 1972, calificó de mayor economista de la historia.

Cuando falta poco para que cumpla 91 años —nació el 15 de mayo de 1915 en Gary, Indiana— Samuelson participa aún en el debate económico, denunciando el laxismo monetario norteamericano, responsable de la caída del dólar y del crack del mercado de bonos. Y es que, para Samuelson, ser economista significa combinar la reflexión teórica con el asesoramiento de los responsables políticos. Autor de cerca de 400 artículos científi-

cos, Samuelson aconsejó a John Kennedy y fue durante cerca de veinte años un colaborador asiduo de publicaciones de gran difusión mundial.

Samuelson se ha interesado por todos los aspectos de la economía. Sus reflexiones fueron recogidas en 1947 en un libro titulado *Fundamentos del análisis económico*, en el que defiende la utilización sistemática de las matemáticas, único medio de evitar la confusión de ideas cuando todo el mundo, sea cual fuere su formación, se presta a sostener cualquier punto de vista económico.

Más allá del método, Samuelson ha concentrado principalmente su atención en tres campos: la política económica, la teoría del crecimiento y el comercio exterior.

[...]

El jurado que otorgó a Samuelson el premio Nobel de 1970 manifestó haberle recompensado "por haber contribuido a elevar el nivel de la ciencia de la economía". Samuelson también ha contribuido a la gran difusión de ésta: en 1948 publicó un manual que más tarde conoció más de 20 ediciones y que sigue siendo el libro de economía más vendido del mundo.

El proteccionismo vive

(George Parker en *Financial Times* de 8/2)

Peter Mandelson, el comisario de la UE para el comercio exterior, atacó ayer a los políticos "populistas" que, según él, retrasan el crecimiento de la economía europea. He ahí una nueva manifestación de la campaña contra el proteccionismo que está llevando a cabo Bruselas.

Mandelson advirtió de la corriente contra la obertura y a favor del "populismo", que se refleja en los intentos de defender las industrias nacionales y de cerrar las fronteras a trabajadores inmigrantes así como en el debate a que está dando lugar la obertura del mercado de servicios de la UE. Los comentarios de Mandelson llegan en un momento delicado para los reformadores económicos de Europa. Aunque Tony Blair decía ayer que los defensores de una Europa "abierta" están ganando el debate, las observaciones de Mandelson sugieren que él no está tan seguro de que así sea.

La Comisión Europea combate en varios frentes, entre los que se incluye la oposición al deseo francés de que once sectores no puedan ser objeto de opas de firmas extranjeras hasta la posición también excluyente de Polonia en defensa de su sistema bancario.

En Praga, Mendelson, ayer, criticó a Francia por su "obsesión" contra los trabajadores procedentes del Este, donde el mismo Mendelson manifestó que debían celebrarse las oportunidades que se han abierto a todos los ciudadanos de los países que recientemente accedieron a la Unión Europea.

Malas noticias de Francia

(Pierre-Antoine Delhommais, en *Le Monde* de 11/2)

Día negro para la economía francesa, con el anuncio simultáneo, el viernes 10 de febrero, de una clara desaceleración del crecimiento en el cuarto trimestre de 2005 y de un fuerte descenso de las cuentas exteriores.

Según cifras oficiales, Francia experimentó en 2005 un déficit histórico de la balanza comercial de 26,4 m. m. de euros, lo que equivale a tres veces más que el año anterior. Este deterioro espectacular se explica, en primer lugar, por un notable incremento de las importaciones, que alcanzaron 382 m. m. de euros, debido en buena parte a la factura petrolífera (37 m. m.).

Las exportaciones no han seguido el ritmo de las importaciones. Aumentaron un 4,1 por 100, situándose en 355 m. m., lo que supone dos veces menos que las de Alemania.

Francia no saca mucho provecho de la explosión del comercio mundial que acompaña el fuerte crecimiento de los países emergentes. Para explicar ese fenómeno los economistas citan varios factores: elevación de los costes de producción como consecuencia de las 35 horas y de la revalorización del salario mínimo; especialización sectorial y posicionamiento geográfico inadecuados; baja calidad de los productos fabricados, a causa del pequeño contenido tecnológico; etcétera.

El mal comportamiento del sector exterior, afecta negativamente, como es obvio, la tasa de decrecimiento...

[...]

Alemania, campeona del mundo de exportación

(A. de Tricornot, en *Le Monde* 11/2)

Por tercer año consecutivo, Alemania mantuvo en 2005 su puesto de primera potencia exportadora, puesto que debería conservar en 2006. El pasado año, su excedente comercial mejoró un nuevo record, alcanzando 160,5 m. m. de euros. Las exportaciones en 2005 subieron un 7,5 por 100 frente a 2004, cifrándose en 786,2 m. m. de euros. Las importaciones, por otra parte, fueron de 625,6 m. m.

Bien posicionada, Alemania, así, supo aprovechar el crecimiento mundial y el buen comportamiento de las inversiones en los países emergentes y, sobre todo, en los que han aprovechado el aumento de los precios del petróleo. Puntos fuertes de la exportación alemana han sido, como de costumbre, los automóviles, las máquinas herramientas y los productos químicos. Estos tres sectores, solos, supusieron el 46,5 por 100 del total exportado en 2005.

Por lo demás, la fuerte progresión, también, de las importaciones, traduce los más elevados precios de la energía y de las pri-

meras materias. Se subraya, sin embargo, que también han subido de un modo especial las importaciones de China, Japón y Corea del Sur.

Paralelamente, Alemania ha reducido ligeramente su déficit en el sector servicios (-30,2 millones, frente a -31 millones en 2004). El déficit en este apartado es cosa normal en el caso de Alemania, y se debe a su condición de primera potencia turística mundial.

[...]

Las cuatro libertades básicas de la UE, amenazadas

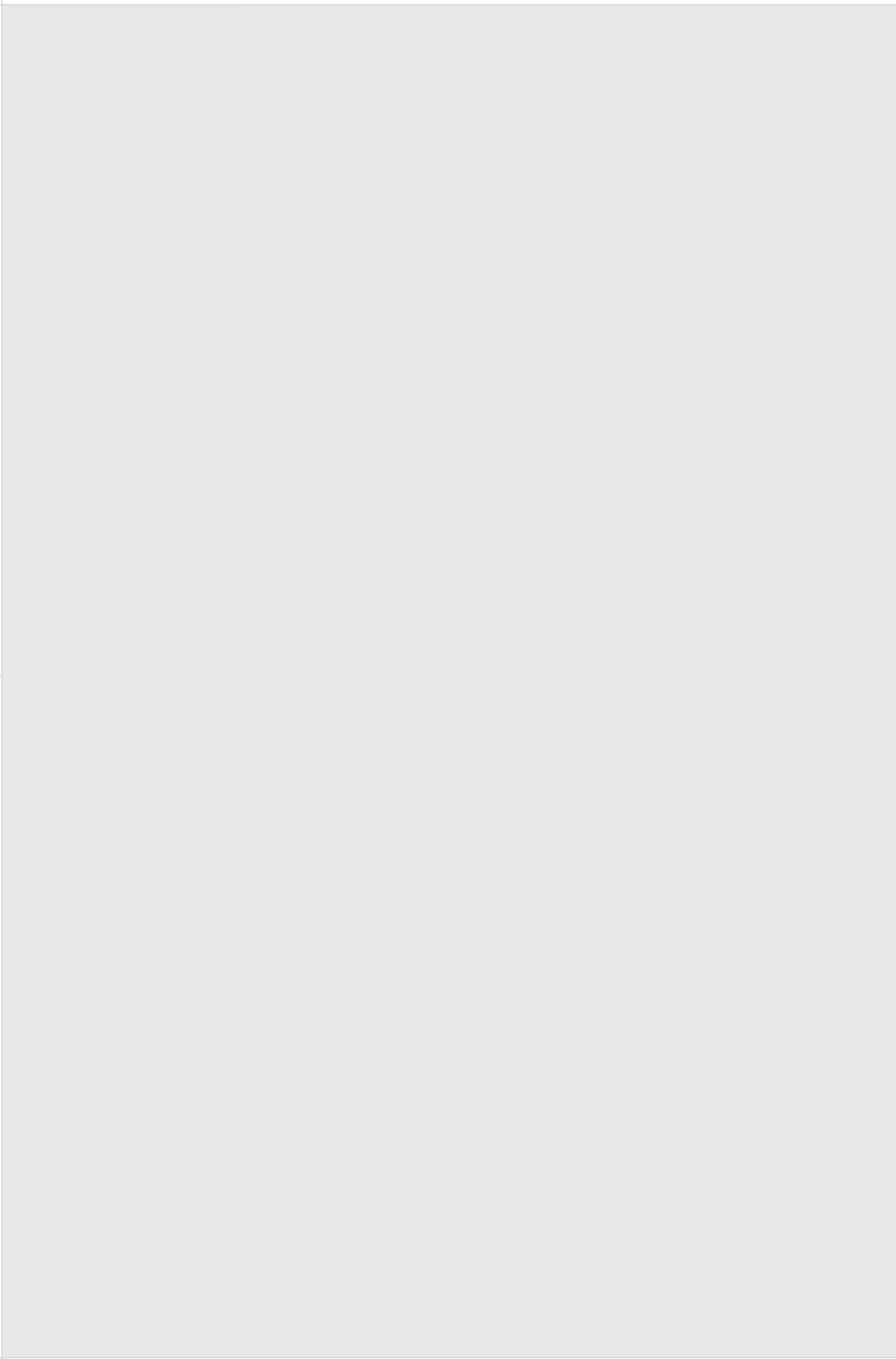
(The Economist de 11/2)

Hablar estos días de libertades en Europa equivale a proyectar imágenes de embajadas incendiadas y a insultar a periodistas de este o aquel país. Pero resulta que se está produciendo otro atentado contra la libertad, que tendrá probablemente más larga duración y más trascendencia para la prosperidad del continente. Tal amenaza atenta contra las cuatro libertades que constituyen el fundamento del mercado interior de la UE: la libre circulación de mercancías, de mano de obra, de capital y de servicios.

La promoción de esas cuatro libertades ha incrementado la prosperidad de los ciudadanos de Europa. Pero ahora parece operarse un retroceso. Más y más políticos, en efecto, se quejan de que la UE lleva a cabo políticas que se traducen en inseguridad. Como consecuencia de ello, las cuatro libertades se ven directamente amenazadas.

Para la mayoría de los europeos, el libre movimiento de mano de obra es el mayor beneficio que ofrece la UE. Desgraciadamente, en el momento actual, esta es la libertad que sufre mayores restricciones. Preocupados por la competencia de trabajadores procedentes de países del centro de Europa, 12 de 15 países occidentales de la Unión han insistido sobre la necesidad de introducir restricciones temporales a la libertad de movimientos de mano de obra que se convino cuando la Europa central accedió a la Unión, en 2004. Esta semana, un informe de la Comisión Europea llegaba a la conclusión de que los tres países que han abierto sus mercados laborales —Gran Bretaña, Irlanda y Suecia— se han beneficiado de ello. Pero los hechos parecen señalar posiciones opuestas. Si bien algunos países, como España, parecen dispuestos a abrir el mercado, otros, como Alemania, Austria y Francia, parecen decididas a mantener las restricciones.

[...]



La reforma del modelo definitivo de financiación autonómica

Susana Borraz*
Virginia Pou*

I. Introducción

El actual sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común acordado en julio de 2001 fue considerado inicialmente como definitivo. Sin embargo, apenas cumplidos cuatro años de vigencia, el modelo ya ha presentado síntomas claros de insuficiencia, demandando ajustes que garanticen su suficiencia dinámica.

Si bien, las reivindicaciones en materia de financiación asociadas a la reforma del Estatuto de Autonomía de Cataluña han sido el factor desencadenante de la revisión actual del modelo, sería este el momento adecuado para resolver los problemas que subyacen en el funcionamiento del sistema. El reciente acuerdo alcanzado entre el Gobierno central y los partidos catalanes en el marco de dicha reforma estatutaria se centra en la ampliación de los porcentajes de participación en los tributos cedidos: del 33 al 50 por 100 del IRPF, del 35 al 50 por 100 del IVA, y del 40 al 58 por 100 en impuestos especiales.

Asimismo, a la luz del acuerdo, se mantiene la validez del Fondo de Suficiencia como instrumento de nivelación entendido como mecanismo de cierre del sistema que garantiza niveles similares de prestación de los servicios públicos en el conjunto de las comunidades au-

tónomas, siempre que realicen un esfuerzo fiscal similar. En principio, la configuración del Fondo de Suficiencia como diferencia entre la estimación de necesidades de gasto de las comunidades y su capacidad fiscal, calculada a partir de la recaudación normativa¹, en los distintos territorios garantizaría técnicamente el cumplimiento de esta previsión.

El acuerdo establece, además, que las variables básicas utilizadas en la determinación de los recursos disponibles serán objeto, eventualmente, de puesta al día sin perjuicio de una actualización quinquenal del sistema, lo que daría respuesta a las reclamaciones de algunas comunidades de actualizar las variables de reparto del sistema de financiación vigente. La aplicación estricta del texto del acuerdo a un nuevo modelo de financiación autonómica mantiene la variable población como fundamental en la determinación de las necesidades de gasto², e incorpora alguna nueva variable de ponderación como la población inmigrante.

Asimismo, la garantía estatal de que *la aplicación de los mecanismos de nivelación no alteren en ningún caso la posición de Cataluña en cuanto a la ordenación de rentas per cápita entre las Comunidades Autónomas antes de la nivelación* ha sido uno de los aspectos más reivindicados desde Cataluña finalmente recogido en el texto del acuerdo. Dado que el Fondo de Suficiencia de Cataluña, como resultado de las simula-

* Consultores de las Administraciones Públicas.

¹ Importe de la recaudación sin tener en cuenta el ejercicio de la capacidad normativa. La recaudación normativa de los tributos cedidos tradicionales se calcula como resultado de la actualización de la recaudación obtenida en el año base (=1984) al ritmo de crecimiento de los ITAE/PIB/ITE. La necesidad de

corregir la fuerte desviación de esta variable con respecto a la recaudación real obtenida por las comunidades se viene demandando desde distintos foros.

² El peso asignado a población fue del 94 por 100, en lo que respecta al bloque general en el cálculo de las necesidades de gasto, y del 75 por 100 (población protegida) del bloque sanitario.

ciones realizadas con las nuevas participaciones tributarias en el presente artículo, tendría, al igual que las comunidades autónomas de Madrid y Baleares, un signo negativo³, la aplicación efectiva de esta disposición podría suponer un posible límite a la cuantía final del Fondo de Suficiencia.

El Gobierno ha manifestado que esta propuesta es extensible al conjunto de comunidades autónomas de régimen común, por lo que debería abrirse un proceso de negociación en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera para la definición de un modelo de financiación autonómico único. Es, en este contexto, en el que deberá resolverse el futuro del Fondo de Suficiencia, lo que permitirá concluir en qué medida el cambio propuesto supone una inyección adicional de recursos en el sistema como resultado de una actualización de variables y la inclusión de otras nuevas; o bien, en el extremo contrario, implica exclusivamente una modificación en la procedencia de los recursos del modelo, restando peso a las transferencias corrientes. En este último caso, la suficiencia del modelo permanecería prácticamente inalterada desde una perspectiva estática; si bien la suficiencia dinámica se vería alterada como consecuencia de diferencias en la evolución de las economías regionales con repercusión en el crecimiento de los ingresos tributarios, que ganan peso relativo con la nueva propuesta.

En el presente artículo, realizamos en primer lugar un balance del modelo actual a partir de las dos liquidaciones disponibles, 2002 y 2003. Concluimos el diagnóstico con una revisión de las dificultades operativas a las que se ha enfrentado el sistema y que entendemos deberían ser resueltas en la definición del nuevo modelo⁴. En segundo lugar, se realiza una simulación de los resultados para las distintas comunidades a partir de los nuevos porcentajes de participación. Como hipótesis de partida, se considera que la financiación total de las comunidades en 2003 se mantiene constante y que la estimación de las necesidades de gasto —calculadas para el año base 1999— permanece también inalterada.

³ Un Fondo de Suficiencia de valor negativo representa un excedente de los ingresos tributarios sobre las necesidades de gasto estimadas inicialmente.

⁴ El pasado 7 de febrero de 2006, el gobierno central y las comunidades autónomas, en el marco del Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF), acordaron la creación de un grupo de trabajo que propondrá la reforma del actual modelo de financiación autonómica. Como novedad respecto a anteriores reformas, el grupo de trabajo realizará un análisis previo de los principales problemas y debilidades que presenta el modelo actual. Este análisis deberá estar concluido a finales del próximo mes de marzo.

II. Balance del sistema de financiación vigente 2002-2003

El actual sistema de financiación autonómica presentó como principal novedad con respecto al modelo anterior la participación de las comunidades en una cesta de impuestos configurada por la tarifa autonómica del IRPF, la participación territorializada en el IVA, en los Impuestos Especiales, y la cesión del tramo estatal del Impuesto sobre Ventas Minoristas de Hidrocarburos. A lo largo de cada ejercicio, esta participación de las comunidades en los tributos cedidos se realiza a través de entregas a cuenta, lo que implica que la liquidación definitiva del modelo basada en las recaudaciones efectivamente obtenidas para cada impuesto no se conoce hasta dos años después.

De este modo, por el momento, la disponibilidad de datos sobre recaudación real del ejercicio vigente está limitada al espacio temporal de dos ejercicios —2002 y 2003— lo que impone ciertas cautelas a la hora de establecer algunas conclusiones.

1. Evolución de los recursos tributarios

El recurso tributario más dinámico ha sido el correspondiente a la participación territorializada en el IVA, que crece en 2003 un 9,93 por 100 (cuadro 1), casi tres puntos porcentuales por encima del aumento del ITE nacional para dicho período, situado en el 6,78 y del 7,07 por 100 de crecimiento del PIB nominal. La baja dispersión relativa de los porcentajes regionales de variación, inferior a la correspondiente al crecimiento de la tarifa autonómica de IRPF, confirma que este comportamiento es una nota común al conjunto de comunidades autónomas. Es la comunidad riojana la que experimenta un mayor crecimiento en su rendimiento de IVA, (11,98 por 100), seguida de Madrid (10,41 por 100) y Cantabria (10,41 por 100). Sin embargo, son las comunidades extremeña y asturiana, con un 8,7 por 100 de crecimiento en ambos casos, las que ofrecen unos porcentajes más bajos. Si observamos las modificaciones en las pautas de consumo, se verifica que son precisamente estas dos comunidades las que experimentan una reducción porcentual más acusada —superior al punto porcentual— de sus índices definitivos de consumo.

La tasa de variación del rendimiento real de la tarifa autonómica del IRPF se sitúa en un 6,37 por 100, por debajo del crecimiento del 7,07 por 100 del PIB nominal de 2003, respecto al ejercicio anterior, y por detrás del ritmo de evolución del IVA y otros Impuestos Especiales, con menor peso relativo en la cesta de tributos cedidos, como la cerveza (10,05 por 100), electricidad (9,6 por 100), deter-

Cuadro 1

EVOLUCIÓN DEFINITIVA DE LOS RECURSOS TRIBUTARIOS DEL SISTEMA VIGENTE DE FINANCIACIÓN

	Participación territorializada IVA		Cesión impuestos especiales 2003/2002 (porcentaje)							Ev. ingresos tributarios ²		
	Tarifa autonómica IRPF (porcentaje)	Ev. índices de consumo (porcentaje)	Alcohol y derivados	Puntos intermedios	Cerveza	Tabaco	Hidrocar.	Electr.	Total		Det. medios (porcentaje)	Vas. min. hidro ¹ (porcentaje)
Cataluña	6,3321	-0,0211	9,9087	8,2483	9,9785	9,0722	1,6017	7,6545	4,4398	8,5403	6,1066	7,23
Galicia	2,2609	-0,1500	9,7670	8,5745	10,1696	5,3608	2,1952	11,5147	4,1026	8,9955	6,5328	5,62
Andalucía	7,9412	0,2429	10,1990	8,3084	9,8691	7,5514	4,1405	16,5936	6,1806	12,3360	9,6209	8,35
Asturias	2,8667	-1,0466	8,7814	7,7145	9,8970	5,6267	6,7843	3,2163	5,4975	0,8401	3,8018	5,86
Cantabria	5,7251	0,4359	10,4111	8,1085	9,9949	5,5319	5,8548	8,0013	5,7937	6,6381	5,5482	7,57
La Rioja	8,8254	1,8679	11,9853	8,7513	10,2077	4,0984	5,4458	6,4144	5,0468	11,0427	31,9301	9,26
Murcia	10,5381	-0,8978	8,9449	8,4812	10,2389	9,1250	1,6405	10,7770	4,5673	9,2306	5,7270	8,23
Valencia	7,9051	0,1398	10,0856	8,5303	10,2509	8,8087	2,6370	7,7859	5,1497	11,2359	6,9924	8,15
Aragón	6,5106	-0,3613	9,5348	8,0657	9,8686	5,8034	4,7388	12,4584	5,6899	4,1840	6,4824	7,32
Castilla-La Mancha	9,2100	0,4066	10,3790	8,4127	10,0742	5,5204	6,2996	9,7803	6,2952	8,2417	8,7101	8,72
Canarias	5,2278	0,0000	0,0000	1,0487	10,4779	0,0000	0,0000	14,2966	9,1884	0,0000	1,0000	5,16
Extremadura	5,8193	-1,0527	8,7747	8,2814	9,8937	3,2877	4,1733	12,7959	4,3910	11,6044	6,3329	6,64
Baleares	4,3106	-0,6198	9,2505	8,7418	10,5142	12,1600	4,4407	10,8227	7,9856	4,6223	7,5951	7,56
Madrid	6,2431	0,4381	10,4136	8,3735	10,0499	0,5805	-1,1224	7,1888	0,4468	9,7820	52,5169	6,83
Castilla y León	5,0987	-0,4988	9,3836	8,0854	9,9070	3,1691	5,6461	6,0268	4,9573	5,7030	4,0641	6,74
Total	6,3750	9,9319	0,6040	8,3386	10,0592	6,5846	2,9970	9,6603	4,6714	9,3577	13,0813	6,78
Dev. Típica	2,29	2,67	0,26	0,28	0,21	3,29	2,37	3,53	1,92		13,47	1,17
Coefficiente de variación	0,36	0,27	0,43	0,03	0,02	0,50	0,79	0,37	0,41		1,03	0,17

Fuente: Elaboración propia del Informe de financiación de las Comunidades Autónomas para 2003. MEH.

¹ Con capacidad normativa.² Recaudaciones definitivas.

minados medios de transporte (9,3 por 100) y el Impuesto sobre Ventas Minoristas de Hidrocarburos, que crece un 13 por 100. No obstante, las tasas de crecimiento de las distintas comunidades en concepto de IRPF presentan una baja dispersión relativa en relación al resto de tributos.

El conjunto de los impuestos especiales crece a un ritmo menor, en torno al 4,67 por 100, aunque se observan algunas divergencias entre los distintos impuestos, destacando el crecimiento de la recaudación definitiva del Impuesto sobre la Cerveza y el especial dinamismo del Impuesto sobre la Electricidad Finalmente, comentar el fuerte incremento medio que experimenta el Impuesto sobre Ventas Minoristas de Hidrocarburos que crece más del 13 por 100. La fuerte dispersión observada en el rendimiento se debe fundamentalmente al ejercicio de la capacidad normativa de algunas comunidades, como por ejemplo la aplicación del "céntimo sanitario" en la Comunidad Autónoma de Madrid, que refleja un incremento porcentual del 51 por 100.

2. ¿Autonomía, suficiencia y solidaridad en el sistema?

La evolución de las figuras tributarias del actual sistema nos permite extraer conclusiones sobre las perspectivas de futuro de un sistema de financiación en el que se incrementa el peso de la participación tributaria sobre el conjunto de recursos y de cuáles serían las figuras sobre, las que a priori, las comunidades autónomas pueden depositar mayores expectativas de crecimiento.

En segunda instancia, corresponde evaluar hasta qué punto el sistema logra el cumplimiento de los principios básicos recogidos en la LOFCA⁵: autonomía, suficiencia y solidaridad.

En cuanto a la autonomía, la entrada en vigor del modelo actual supuso un salto definitivo con respecto a los anteriores al incrementar el peso de los ingresos tributarios sobre el conjunto de recursos desde el 29,4 por 100 en media en 2001 al 52,7 por 100 en 2003. No obstante, varias razones recortan la autonomía financiera que inicialmente pudiera atribuirse a las comunidades autónomas: la limitación inicial del ejercicio de capacidad normativa a los tributos cedidos tradicionales y al IRPF y, el uso efectivo de dicha capacidad por parte de las comunidades autónomas. En la práctica, la competencia fiscal y los riesgos políticos de la corresponsabilidad han provocado que el ejercicio de la capacidad normativa sobre

los impuestos cedidos se haya centrado en la aplicación de "rebajas fiscales".

Además, algunos autores coinciden en tratar a la participación en IVA e Impuestos Especiales como transferencias del sistema ya que las comunidades no tienen ninguna capacidad de decisión sobre los elementos tributarios básicos, sino que su resultado depende exclusivamente de la evolución de sus respectivas economías.

La suficiencia del sistema quedaba inicialmente garantizada a través del Acuerdo de 2001 como resultado de una estimación consensuada de las necesidades de gasto de cada comunidad. Sin embargo, desde una perspectiva dinámica, la configuración del modelo dejaba algunas cuestiones sin resolver. En primer lugar, la actualización de las variables de reparto no estaba incluida. Esta disfunción del sistema es una de las razones que explican las reivindicaciones de algunas comunidades sobre la insuficiencia financiera del modelo para cubrir las necesidades de gasto, fundamentalmente sanitario, derivadas de un crecimiento demográfico no previsto en el momento de la definición del sistema.

Por otra parte, el método utilizado para la determinación de las necesidades de tres grandes bloques de gasto (bloque general, sanitario y social) suponía la integración del gasto educativo en el bloque general de necesidades, lo que implicó que no se incluyeran variables de reparto relacionadas específicamente con esta función de gasto. La tensión del gasto sanitario, la ausencia de previsión de una mayor necesidad de gasto asociado a la educación y a las perspectivas de crecimiento del gasto social derivadas de la evolución de la estructura demográfica española y de las disposiciones contenidas en la futura Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a Personas en Situación de Dependencia justificarían la necesidad de revisar, al menos parcialmente, el sistema de variables.

Los resultados de 2003 permiten apreciar un incremento en la financiación total por habitante del 6,1 por 100, lo que supone una media de 1.892,24 euros (cuadro 2). Si nos limitamos a contabilizar los ingresos de carácter tributario que proporciona el sistema, la media por habitante en 2003 asciende a 1.157 euros, lo que representa un incremento porcentual respecto al año anterior del 5,2 por 100. Puede concluirse que el Fondo de Suficiencia, que evoluciona al ITE nacional, ha permitido disponer de un incremento superior de recursos por habitante que el que garantizan exclusivamente los ingresos tributarios.

Atendiendo a los efectos globales de nivelación del sistema se observa que el Fondo de Suficiencia logra reducir

⁵ Ley 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las Comunidades Autónomas (BOE 1 de octubre de 1980).

Cuadro 2

EVOLUCIÓN FINANCIACIÓN POR HABITANTE EN LA LIQUIDACIÓN DE LOS MODELOS 2002 Y 2003

Miles de euros	Total Fin. Hbte (s. FS) (2003)	Total Fin. Hbte (s. FS) (2002)	Índice Fin. Hbte (s. FS) (2003)	Índice Fin. Hbte (s. FS) (2002)	Índice F. Hb (c.FS) (2003)	Índice F. Hb (c.FS) (2002)	Total Fin. Hbte (c. FS) (2003)	Total Fin. Hbte (c. FS) (2002)
Cataluña	1.489,55	1.431,84	128,74	130,21	94,94	96,76	1.796,46	1.726,09
Galicia	999,76	947,96	86,41	86,20	105,91	105,92	2.003,99	1.889,50
Andalucía	944,32	886,43	81,62	80,61	96,56	96,84	1.827,14	1.727,42
Asturias	1.205,13	1.139,12	104,16	103,59	104,05	104,01	1.968,93	1.855,38
Cantabria	1.223,27	1.153,24	105,73	104,87	115,15	115,21	2.178,88	2.055,19
La Rioja	1.230,91	1.150,50	106,39	104,62	117,82	110,58	2.229,41	1.972,49
Murcia	956,28	915,30	82,65	83,23	85,40	86,67	1.615,95	1.546,09
Valencia	1.190,22	1.139,64	102,87	103,63	86,46	87,83	1.636,05	1.566,65
Aragón	1.350,80	1.272,83	116,75	115,75	107,39	106,18	2.032,07	1.894,10
Castilla-La Mancha	948,95	892,70	82,02	81,18	102,11	102,38	1.932,14	1.826,28
Canarias	513,63	497,24	44,39	45,22	95,01	97,16	1.797,85	1.733,13
Extremadura	798,20	748,48	68,99	68,06	114,14	113,50	2.159,78	2.024,66
Baleares	1.696,06	1.630,55	146,59	148,28	79,54	80,85	1.505,12	1.442,13
Madrid	1.680,10	1.628,28	145,21	148,07	86,46	87,99	1.636,00	1.569,66
Castilla y León	1.128,08	1.060,89	97,50	96,47	109,07	108,11	2.063,79	1.928,53
Promedio CC.AA.	1.157,02	1.099,67	100,00	100,00	100,00	100,00	1.892,24	1.783,82
Desviación Típica			27,55	28,17	11,95	10,53		

Fuente: Elaboración propia del Informe de financiación de las Comunidades Autónomas para 2003. MEH.

¹ Se ha incluido en la financiación: Tributos cedidos, Tasas e IRPF con criterio normativo y valor definitivo recaudación IVA, IIEE, Dte. Medios Tpte. y Electricidad y Fondo Suficiencia.

en gran medida la dispersión de la financiación relativa por habitante⁶ entre comunidades observada con carácter previo a su aplicación —la desviación típica de esta variable se reduce desde el 27,55 en 2003 a un 11,95 como resultado de la aplicación del Fondo—. Estos datos confirman el efecto nivelador del Fondo ya que todas las comunidades se aproximan en mayor medida al valor medio de la financiación por habitante. Sin embargo, si realizamos un análisis dinámico —con la limitación temporal de disponer tan sólo de dos años liquidados— se pone de manifiesto que la dispersión aumenta en 2003 en relación con los logros de 2002. Si atendemos al criterio de que un mecanismo de nivelación debe garantizar la misma capacidad de gasto por habitante dado el mismo esfuerzo fiscal, estos datos parecen indicar un ligero deterioro del efecto nivelador. Si bien es cierto que estas divergencias —tal como se ha calculado en los indicadores que incluyen re-

⁶ Financiación por habitante de la comunidad en relación a la financiación por habitante media.

caudación definitiva de IVA e Impuestos Especiales— se explican en gran medida como consecuencia de diferencias en la evolución de consumo regional.

En lo que atañe al principio de solidaridad, una de las cuestiones más debatidas en el proceso de gestión del acuerdo entre Estado y Cataluña, es conveniente poner de manifiesto que el instrumento fundamental encaminado a la corrección de los desequilibrios territoriales, y por tanto, dirigidos a hacer efectivo el principio de solidaridad interterritorial es el Fondo de Compensación Interterritorial (FCI). Las nuevas perspectivas de los fondos comunitarios en España y el hecho de que la última modificación del FCI no ha resuelto el problema básico de su escasa significatividad sobre los gastos de capital de las comunidades actualmente beneficiarias, son dos razones de peso para redefinir los objetivos del Fondo, su alcance redistributivo y especialmente, la dotación del mismo. El cuadro 3 pone de manifiesto que Extremadura reduce la financiación de sus gastos de capital a través del Fondo de Compensación In-

Cuadro 3

EVOLUCIÓN DEL PESO DEL FCI SOBRE LOS GASTOS DE CAPITAL RECONOCIDOS

Porcentaje

Comunidad Autónoma	1987	1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Andalucía	30,98	16,82	16,62	19,31	16,73	15,59	15,01	14,67
Aragón	14,99							
Asturias	11,78	3,26	7,11	6,54	5,97	5,68	4,49	4,31
Baleares	8,23							
Canarias	23,34	15,23	7,85	7,46	6,04			
Cantabria	9,34	0,00	7,64	4,20	3,71	2,78	3,30	3,86
Castilla y León	50,67	11,30	9,92	9,17	8,13	6,29	5,42	4,19
Castilla-La Mancha	28,15	34,61	11,72	12,71	11,05	11,69	12,34	9,15
Cataluña	10,75							
Comunidad Valenciana	26,05	7,45	5,61	5,27	4,39	5,00	4,98	4,82
Extremadura	41,92	25,41	16,18	14,43	11,91	12,08	11,23	14,35
Galicia	34,23	17,70	16,62	14,23	13,88	11,60	11,83	9,48
Madrid	12,08							
Rioja (La)	18,29							

Fuente: AFI a partir de BADESPE y Presupuestos Consolidados CCAA.

terterritorial desde un porcentaje superior al 40 por 100 hasta apenas el 15 por 100. Castilla y León y Galicia experimentan reducciones de impacto semejante.

III. Las vías de la reforma del modelo: acuerdo de Cataluña

1. Contexto teórico de la reforma

La nueva propuesta de financiación para Cataluña no supone, a priori, un cambio radical del modelo, sino un paso más en la definición del modelo actual. El texto pactado se fundamenta en una de las tareas esenciales en el diseño de un modelo de financiación: determinar qué recursos han de recibir las haciendas subcentrales para financiar sus necesidades de gasto.

La Constitución Española en su art. 157 establece que, para lograr su autonomía financiera, los recursos de las comunidades autónomas estarán constituidos, entre otros, por los impuestos cedidos total o parcialmente por el Estado, recargos sobre impuestos estatales y otras participaciones en los ingresos del Estado, sus propios impuestos,

tasas y contribuciones especiales y las transferencias del Fondo de Compensación Interterritorial y otras asignaciones con cargo a los Presupuestos Generales del Estado.

Sobre estas premisas, el proceso de descentralización de los ingresos en España ha estado marcado por la creación de un nuevo nivel de gobierno, las comunidades autónomas, al que se fue transfiriendo progresivamente competencias y dotándole de recursos para su financiación.

De esta forma, en los primeros modelos, la mayor parte de los recursos autonómicos procedían de las transferencias incondicionadas correspondientes a la participación en los ingresos del Estado, y, en un porcentaje menor, de la recaudación obtenida a través de las figuras tributarias cedidas a las comunidades⁷, sobre las que disponían de cierta capacidad normativa, y de la obtenida de las tasas afectas a los servicios traspasados. Posteriormente, la financiación se centró en la cesión a las comunidades autónomas de un tramo de la tarifa autonómica del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) con capacidad normativa limitada, al que se le añadía una par-

⁷ Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, Impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

ticipación territorializada del mismo impuesto, completándose los recursos de las comunidades con una participación en los ingresos del Estado y con la recaudación de los antiguos tributos cedidos y de las tasas.

Finalmente, el modelo en vigor desde 2002 amplió notablemente los recursos procedentes de los tributos cedidos, no sólo por el incremento hasta el 33 por 100 de la tarifa autonómica del IRPF, sino también porque se amplió, con el IVA y los Impuestos Especiales, la cesta de impuestos cedidos a las comunidades. La financiación se completó con los recursos procedentes de la transferencia incondicional del Fondo de Suficiencia.

Se observa, por tanto, que los diferentes modelos de financiación autonómica han tendido a reducir la dependencia financiera de las comunidades autónomas a los recursos procedentes de transferencias realizadas por la hacienda central, a través de mayores cesiones que completan la estructura tributaria autonómica.

En este sentido, las reclamaciones iniciales de la Generalitat de Cataluña que, en el marco de la reforma de su Estatuto de Autonomía, alcanzaban a la participación en todos los tributos del sistema fiscal español, consolidaban dicha tendencia a incrementar la autonomía financiera de las comunidades, entendida ésta como un mayor peso de los recursos de naturaleza tributaria.

En un marco teórico, las posibilidades de descentralización tributaria en el caso de las comunidades autónomas se centran, en el IRPF, el Impuesto sobre Sociedades, el IVA y los Impuestos Especiales. Según la teoría hacendística, los *impuestos personales sobre la renta* son figuras especialmente indicadas para ser objeto de descentralización, puesto que se presume que generalmente los ciudadanos se benefician de los servicios públicos prestados en su lugar de residencia, por lo que, al menos, parte del rendimiento de este tributo debería asignarse a la jurisdicción dónde el sujeto pasivo tiene su residencia. En este sentido, se podría abogar por un impuesto compartido, dónde el gobierno central regule sobre la base imponible y las haciendas subcentrales tengan capacidad solamente para establecer sus tipos de gravamen.

Sin embargo, los *impuestos sobre la renta de sociedades* no deberían descentralizarse, en tanto que no está claro quien soporta la carga efectiva del impuesto y presentan serios problemas de imputación de los beneficios societarios a todas y cada una de las regiones dónde se desarrolla la actividad de las empresas.

Por su parte, los *impuestos sobre el valor añadido* serían adecuados para su cesión a las haciendas territoria-

les ya que se trata de un impuesto que recae sobre los consumidores de una región determinada. No obstante, es aconsejable que su descentralización se limite a la fase minorista y sin concesión de capacidad normativa, lo que se traduce en una participación territorializada de la recaudación del tributo imputado a cada territorio en función del consumo final realizado en su jurisdicción.

Finalmente, los *impuestos especiales* son, con carácter general, impuestos monofásicos que gravan la fabricación o importación de determinados bienes, cuya incidencia recae fundamentalmente sobre los consumidores de dichos bienes. Estos impuestos tienen como finalidad principal compensar los costes que tales consumos tienen sobre determinados servicios públicos como sanidad, circulación viaria, infraestructuras o medio ambiente. En la medida que la prestación de dichos servicios públicos corresponde a las haciendas subcentrales, dichos impuestos deberían ser objeto de descentralización, al menos parcial, bajo la forma de transferencia del gobierno central a las haciendas territoriales de una parte de la recaudación obtenida del impuesto en función del consumo realizado en su territorio.

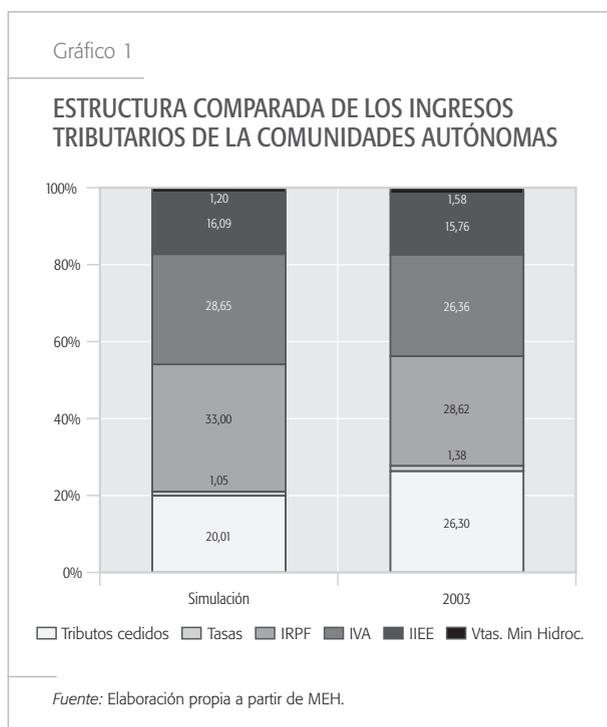
Así, en el acuerdo firmado el pasado 21 de enero se elevan los porcentajes de participación en la cesta de impuestos cedidos actualmente a las comunidades autónomas, dejando al margen, cualquier cesión sobre el Impuesto de Sociedades. Esto supone que si se mantienen las restricciones iniciales del modelo de financiación en vigor, los recursos procedentes del Fondo de Suficiencia deberían verse notablemente mermados, como confirman los resultados de la simulación presentada en el apartado siguiente.

2. Resultados del nuevo acuerdo de financiación

Con los nuevos porcentajes de participación en los tributos cedidos (recordemos, un 50 por 100 del IRPF, un 50 por 100 del IVA y un 58 por 100 de los Impuestos Especiales) aplicados a los resultados obtenidos de la liquidación del modelo de 2003, se ha procedido a simular los posibles resultados del sistema. Como hipótesis de partida se supone que se mantiene constante la restricción inicial del modelo actual, referida a las necesidades de financiación estimadas para el año base (1999).

Siguiendo los criterios del nuevo acuerdo, las comunidades autónomas en conjunto verían incrementados sus recursos tributarios⁸ en aproximadamente 17.000 millones de euros, hasta alcanzar más de 70.800 millones. De esta

⁸ Incluyendo, además de los tributos mencionados, los recursos procedentes de los tributos cedidos tradicionales y de las tasas.



forma, más del 90 por 100 de los recursos de las comunidades autónomas de régimen común procederían de ingresos tributarios, mientras que bajo los criterios del actual sistema de financiación dichos recursos representaron un 69 por 100. Por figuras tributarias, el IRPF seguiría siendo el impuesto que mayores recursos aporta a las comunidades en conjunto, seguido del IVA, que ganaría peso relativo en detrimento de los Impuestos Especiales y de los tributos cedidos tradicionales (Patrimonio, Transmisiones Patrimoniales, Actos Jurídicos y Sucesiones y Donaciones).

Analizando su distribución por comunidades autónomas, las que más incrementarían sus recursos tributarios de la mano de los nuevos porcentajes cedidos serían Canarias, Cataluña, Madrid y Aragón (por este orden), mientras que Castilla-La Mancha, Murcia, Andalucía y Extremadura presentarían incrementos más reducidos de la cesta de tributos.

Con ésta, y bajo la restricción de mantener las mismas necesidades de gasto determinadas en 1999 (año base del actual modelo), el Fondo de Suficiencia resultaría minorado, alcanzando un importe de 7.455 millones de euros⁹ (cuadro 4), en 2003 cuando aportó 24.413 millones al conjunto de comunidades autónomas. Las comunidades que verían disminuir en mayor medida su Fondo de Suficiencia serían Valencia, Aragón y Asturias, tras Catalu-

⁹ El cálculo del nuevo Fondo de Suficiencia se ha realizado a partir de la recaudación normativa de los tributos cedidos.

ña, comunidad en la que pasaría a ser negativo. Por el contrario, en Extremadura, Galicia, Andalucía y Castilla-La Mancha, este Fondo experimentaría las reducciones más bajas, manteniéndose Extremadura, Castilla-La Mancha y Galicia como las comunidades que más dependen de él para su financiación.

Con todo ello, y bajo las restricciones comentadas, los recursos financieros de las comunidades autónomas se mantendrían en torno a 78.000 millones de euros. Atendiendo a su reparto por comunidades, Andalucía se mantendría como la Comunidad que mayores recursos recibe del modelo de financiación en valores absolutos, seguida de Cataluña, Madrid y Valencia, repartiéndose entre las cuatro más del 60 por 100 del total de recursos. Mientras, La Rioja, Cantabria y Baleares son las tres comunidades que menos recibirían, absorbiendo, en conjunto, menos del 4 por 100 de los recursos del modelo.

Analizando la financiación per cápita de las comunidades autónomas se observa que, bajo los criterios de la nueva cesta de impuestos propuesta, la media de los recursos tributarios se situaría en 1.775 euros por habitante, frente a los 1.351 euros *per cápita* registrados en 2003 de acuerdo al modelo actual. Según su distribución territorial, y tomando 100 como la media autonómica, Baleares, Madrid, Cataluña y Aragón presentan índices por encima (o en torno) al 110 siendo las que reciben un mayor volumen de recursos tributarios por habitante. Por el contrario, Canarias, Extremadura, Castilla-La Mancha y Galicia serían las comunidades que reciben menor financiación per cápita procedente de la cesta de impuestos cedidos (gráfico 2).

Sin embargo, teniendo en cuenta los recursos procedentes de la transferencia incondicional del Fondo de Suficiencia, la distribución territorial de los recursos autonómicos *per cápita* cambia sustancialmente. Así, una vez aplicado dicho Fondo, las comunidades que mayor financiación por habitante recibirían serían Cantabria, La Rioja, Extremadura y Aragón (por dicho orden), siendo Baleares, Murcia, Valencia y Canarias las que recibirían una menor financiación *per cápita*.

A modo de resumen, se puede concluir que, con la generalización del acuerdo analizado, prácticamente todas las comunidades autónomas pasarían a financiarse mayoritariamente con recursos de naturaleza tributaria, incrementando su autonomía financiera. Sin embargo, en tanto que el margen para incrementar la capacidad normativa sobre los tributos cedidos a las comunidades autónomas se encuentra prácticamente limitado al IRPF, a causa de la armonización del IVA y los Impuestos Especiales en todo el territorio europeo, el nuevo modelo no supondría incrementos significativos de responsabilidad fiscal.

Cuadro 4

RENDIMIENTO DE LOS RECURSOS DEL MODELO. SIMULACIÓN

En millones de euros	Recaudación real tributos cedidos tradicionales	Recaudación tasas con criterio normativo	Recaudación tributos sujetos a liquidación*	Fondo de suficiencia	Total recursos
Cataluña	3.107,06	98,50	11.586,14	-1.491,58	13.300,12
Galicia	564,82	54,12	3.257,71	1.784,24	5.660,89
Andalucía	2.157,71	166,93	8.480,92	4.175,25	14.980,80
Asturias	282,19	29,32	1.521,48	360,90	2.193,89
Cantabria	203,61	10,37	807,33	281,28	1.302,60
La Rioja	98,07	3,78	417,40	159,95	679,19
Murcia	356,01	13,04	1.485,41	395,18	2.249,64
Valencia	1.742,66	51,48	6.040,70	172,86	8.007,69
Aragón	456,87	24,37	1.918,97	255,63	2.655,85
Castilla-La Mancha	307,81	35,37	2.092,88	1.164,55	3.600,60
Canarias	433,01	28,75	890,60	2.140,03	3.492,38
Extremadura	186,60	21,54	1.031,26	1.150,19	2.389,60
Baleares	419,40	14,69	2.014,11	-791,50	1.656,70
Madrid	3.254,73	125,27	11.043,65	-3.629,68	10.793,97
Castilla y León	602,36	67,11	3.312,23	1.327,79	5.309,50
Total CC.AA régimen común	14.172,89	744,65	55.900,79	7.455,09	78.273,42

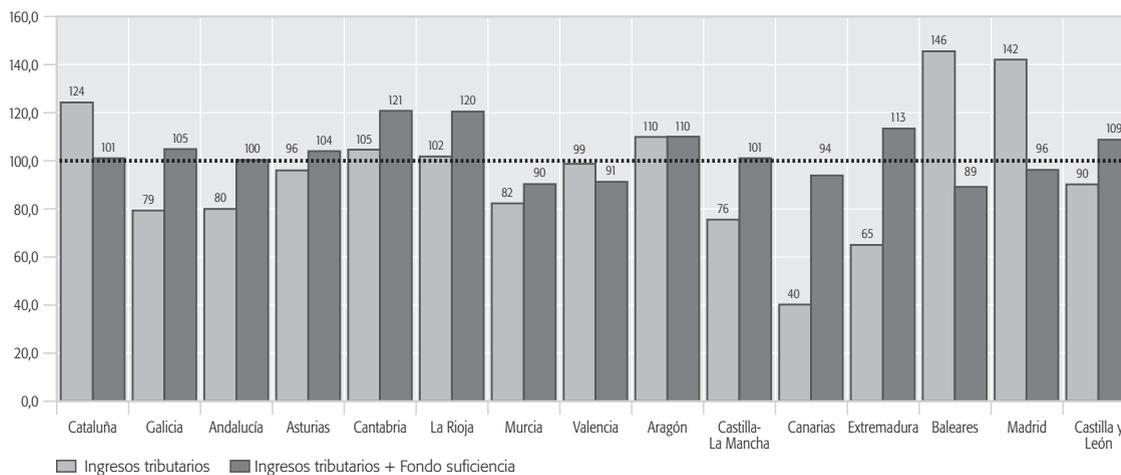
Fuente: Elaboración propia del Informe de financiación de las Comunidades Autónomas para 2003. MEH.

* Incluye la recaudación del Impuesto sobre Deter. Medios de Transporte y Vtas. Minoristas de Hidrocarburos.

Gráfico 2

FINANCIACIÓN PER CÁPITA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS SIMULACIÓN

(Índice respecto de la media = 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de MEH.

Desde una perspectiva dinámica, al vincular la mayor parte de la financiación autonómica a los recursos tributarios, esta nueva distribución de ingresos beneficiaría a aquellas comunidades con bases fiscales elevadas y economía dinámicas, en las que sus ingresos crezcan por encima de los ingresos del conjunto del Estado español.

IV. Cuestiones pendientes

Como se ha expuesto anteriormente, el acuerdo alcanzado ha supuesto un importante avance en la definición de un nuevo modelo de financiación autonómica, sin embargo, no se ha publicado oficialmente información sobre la articulación definitiva de los nuevos porcentajes de participación, esto es, si su aplicación supone una inyección de recursos adicional a los resultados de la liquidación del actual modelo, lo que supondría mantener la evolución actual del Fondo de Suficiencia a partir de las estimaciones de necesidades de gasto del año base 1999; o bien, y como sería deseable, va a suponer una revisión en profundidad del cálculo de estas necesidades. Es de esperar, por ello, que éstas sean las cuestiones a debatir en el Consejo de Política Fiscal y Financiera en los próximos meses con el objeto de definir el nuevo modelo de financiación.

A la espera de mayor información sobre la propuesta, entendemos que se presenta un momento óptimo para superar las deficiencias ya observadas en el modelo vigente: la necesidad de actualizar las variables de reparto de la restricción inicial, la posibilidad de incorporar otras nuevas determinantes en las necesidades de gasto, o incluso ir más allá, y apostar por el diseño de un mecanismo de estimación de las necesidades basado en un sistema de contabilidad de costes homogéneo para todas las comunidades.

También queda pendiente hasta qué punto se ampliarán las competencias normativas de las comunidades autónomas, dadas las limitaciones que la armonización fiscal europea impone sobre el IVA y los Impuestos Especiales.

Sin embargo, las principales dificultades en la negociación vendrán determinadas por la configuración del mecanismo de nivelación y las cuestiones asociadas a la solidaridad interterritorial. En este aspecto, el debate se ha centrado, hasta el momento, en los instrumentos dirigidos a garantizar el mismo nivel de servicios en todo el territorio nacional; sin embargo, entendemos que la coyuntura actual exigiría también la revisión del Fondo de Compensación Interterritorial, como elemento del sistema destinado a reducir las divergencias de renta entre las regiones.

Bibliografía

- Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las comunidades Autónomas (LOFCA), BOE 1 de octubre de 1980.
- Ley 21/2001, de 27 de diciembre, del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía, BOE 31 de diciembre de 2001.
- Informes sobre la financiación de las Comunidades Autónomas y Ciudades con Estatuto de Autonomía. Años 2002 y 2003. Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales. Ministerio de Economía.
- ÁLVAREZ, S.; APARICIO, A. y GONZÁLEZ, A. (2004): "La autonomía tributaria de las Comunidades Autónomas de régimen común", *Documento de Trabajo*, núm. 20/04, IEF.
- BUENAVENTURA, R. y GARCÍA, F. (2002): "Una financiación autonómica sin cifras", *Economistas*, núm. 91, Madrid.
- GARCÍA, F. y MONTERO, A. (2002): "El punto de partida del nuevo modelo de financiación autonómico", *Análisis Local*, núm. 38 (V) CAP.
- GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M. (ed.) (2001): "Bases para un sistema estable de financiación autonómica", Fundación BBVA.
- MONASTERIO, C. (2004): "La corresponsabilidad fiscal en el estado de las autonomías", *Papeles de Economía Española*, 100 (vol. II)/2004, pág. 64-76, FUNCAS.
- SEVILLA, J. V. (2005): "Financiación Autonómica: Problemas y propuestas", Fundación Alternativas.
- UTRILLA DE LA HOZ, A. (2004): "Los instrumentos de solidaridad interterritorial en el marco de la revisión de la política regional europea. Análisis de su actuación y propuestas de reforma", *Documento de Trabajo*, IEF.

Valoración y perspectivas del “acuerdo marco regulador de la fijación de las tasas de intercambio en transacciones con pago mediante tarjetas de débito y crédito”

*Santiago Carbó Valverde**

*José Manuel Liñares Zegarra**

*Francisco Rodríguez Fernández**

1. Introducción

La elección de los medios de pago que los consumidores emplean para realizar sus transacciones constituye una cuestión de primer orden para las economías occidentales hoy en día. La progresiva sustitución del efectivo por medios de pago electrónicos es —con diferentes niveles de desarrollo— un elemento común en la mayor parte de los sistemas financieros desarrollados y supone un sustancial ahorro en el coste de las transacciones. El uso de tarjetas de débito y crédito es, en este punto, un elemento central. Los bancos centrales —en su labor de control de las magnitudes monetarias y de supervisión—, las entidades financieras —como emisoras fundamentales de tarjetas y propietarias de cajeros automáticos y terminales en puntos de venta (TPV)—, los consumidores —como usuarios finales— y los comerciantes —como canalizadores de los pagos— siguen con gran atención la evolución de estos pagos con tarjeta.

En los últimos años, con la relevancia y difusión alcanzada por las tarjetas de pago, el estudio de esta industria ha sido uno de los principales referentes de la economía monetaria y bancaria y de la organización industrial. Los aspectos relacionados con la competencia y la determinación de los precios en estos mercados han sido, probablemente, los más debatidos. En este sentido, aunque existe una considerable variedad en relación con la forma que adoptan los sistemas de pago con tarjeta, en España este mercado se organiza como un sistema cuatripartito en los que interactúan las entidades emisoras de las tarjetas, los clientes que realizan sus pagos con tarjeta, los bancos adquirentes que ponen a disposición de los comerciantes

los terminales en punto de venta y, finalmente, los propios comerciantes. En este sentido, la complejidad de estos sistemas es considerable tanto desde una perspectiva operativa como tecnológica, dado el gran número de interacciones (liquidaciones, compensaciones, comisiones cruzadas, ...) derivadas de las múltiples relaciones bilaterales que pueden generarse, fundamentalmente, entre emisores y adquirentes.

En un elevado número de países, como España, los consumidores no pagan comisiones por utilizar su tarjeta en comercios (no surcharge rule en la terminología anglosajona). Son los comerciantes los que deben pagar las llamadas comisiones de descuento o servicio a los bancos propietarios del terminal en punto de venta para el pago con tarjeta. Sin embargo, resulta habitual que el banco emisor de la tarjeta con la que se realiza el pago y el banco propietario del TPV no coincidan, por lo que deben compensarse de algún modo. En este punto surgen las tasas de intercambio que se pagan las entidades financieras entre sí por el uso cruzado de sus TPV. Estas tasas son pagadas por las entidades adquirentes —que suministran servicios de pago a los comerciantes— a las entidades emisoras de tarjetas cumpliendo una función de compensación de ingresos entre ambas partes, con la finalidad de equilibrar los beneficios de las partes que intervienen en una determinada transacción. En España, resulta determinante, asimismo, la participación para la organización del mercado de tres entidades procesadoras (Servired, Euro 6000 y 4B) que administran las redes de tarjetas, cajeros y TPV de las distintas entidades emisoras y adquirentes.

Las tasas de intercambio y, por extensión, las de descuento, se han convertido en el centro de un debate intenso en numerosos países. Las asociaciones de comerciantes han esgrimido que la estructura de precios que se materializa

* Universidad de Granada y FUNCAS.

en las tasas de descuento cobradas es desproporcionadamente elevada con relación a los costes en que incurre el sistema, derivando todo ello en un efecto negativo sobre su negocio y viéndose, además, obligados a trasladar dichos costes a los precios de sus productos. En este punto, las tasas de intercambio se entienden como el principal detonante. Las entidades emisoras fijan estas tasas entre sí (determinación colectiva) y las comisiones de descuento responden, en gran medida, a los niveles establecidos en las de intercambio.

Sin embargo, no son pocos los argumentos que, desde los estudios teóricos y empíricos, señalan que el esquema de determinación colectiva de las tasas de intercambio es el más eficiente. En primer lugar, porque evita los elevados costes que se derivarían de establecer múltiples acuerdos multilaterales entre cada emisor y cada adquirente. En segundo lugar, porque las entidades emisoras son las principales interesadas en que se difunda el uso de la tarjeta si bien, para rentabilizar sus inversiones, deben reducir sus tasas de intercambio en alguna proporción con el aumento de la difusión del uso de tarjeta.

En este artículo se repasan, en primer lugar, las controversias generadas con relación al sistema de determinación colectiva de las tasas de intercambio (epígrafe 2). A partir de esta caracterización, se analizan, en el apartado 3, los principales rasgos del mercado español de tarjetas de pago y las implicaciones del “Acuerdo Marco regulador de la fijación de las tasas de intercambio en transacciones con pago mediante tarjetas de débito y crédito” al que se llegó el pasado 2 de diciembre de 2005 entre las principales entidades procesadoras de pagos (Servired, Euro 6000 y 4B) y las asociaciones de comerciantes, para la determinación del esquema de fijación de tasas de intercambio en los próximos años. El artículo se cierra con un resumen y conclusiones de las principales implicaciones de este acuerdo.

2. Relevancia del estudio de las tasas de intercambio en el sistema de pagos actual

En muchos países el papel de las tasas de intercambio y su regulación han dado lugar a un intenso debate en los últimos años. Tanto desde la vertiente empírica como desde la teórica se han esbozado los diferentes efectos que puede tener la fijación de las tasas de intercambio bien mediante un sistema de determinación colectiva, bien mediante intervención regulatoria. La premisa es que los sistemas de pago son sistemas caracterizados por funcionar como mercados de dos lados (*two-sided markets*, según

la terminología anglosajona) y es necesario considerar a todo el sistema en su conjunto y no solamente algunas de las partes que intervienen, de tal forma que se puedan cuantificar los efectos sobre consumidores, comercios e instituciones financieras. En estos sistemas cuatripartitos, la entidad emisora y adquirente no tiene por qué coincidir y es la entidad emisora la que asume los riesgos y costes asociados al uso de las tarjetas, ya que es ella quien autoriza las transacciones. Por otro lado, la entidad adquirente soporta los costes asociados a su papel como mediador en la realización de las transacciones en el comercio. El comerciante tiene incentivos para aceptar el pago con una tarjeta –servicio de caja, cobro asegurado, crédito inmediato– mientras que los titulares gozan de facilidades para la adquisición de bienes y servicios y, de un modo creciente, también de descuentos y premios por el uso de sus tarjetas.

Para el funcionamiento de los mercados de tarjetas de pago se requiere que los dos principales destinatarios, consumidor y comerciante, quieran participar en el mismo. En particular, no sería posible atraer consumidores si no hay comercios que tengan incentivos para aceptar tarjetas, ni sería posible atraer comercios si no hay individuos que las empleen. Por ello, a la hora de fijar los precios que cada lado del mercado va a satisfacer, se debe de considerar que el precio que se fije a uno de los lados, definitivamente va a tener efectos sobre el otro. Este es un hecho que distingue claramente a los mercados de tarjetas de los organizados verticalmente, donde no existen estas relaciones cruzadas entre consumidores y comerciantes. Las implicaciones económicas son de suma importancia para el mercado de tarjetas, dado que se ha demostrado que una regulación directa de los precios como si se tratara de un mercado vertical alteraría el sistema de incentivos de forma artificial y afectaría negativamente al bienestar.

A pesar de las características particulares de los mercados de tarjetas, en algunos países las autoridades anti-monopolio sostienen que los acuerdos entre operadores han provocado un incremento en las tasas de intercambio y en las comisiones cobradas. En este sentido, han sido numerosos los pronunciamientos y advertencias, principalmente con relación a las grandes marcas internacionales, Mastercard y Visa. En este terreno, tal vez el caso más discutido y difundido ha sido el de Australia, donde el Banco de la Reserva Federal fue designado como regulador y resolvió reducir de forma drástica –y artificial– las tasas de intercambio vigentes, sin que aún se hayan hecho perceptibles efectos positivos de tal medida. El argumento fundamental del caso australiano es que las tasas de intercambio deben reflejar, exclusivamente, los costes marginales de procesar las transacciones de pagos. Sin embargo, la propia teoría económica ha subrayado la enorme

dificultad de aproximar estos costes de forma exhaustiva y los problemas derivados de establecer sistemas rígidos de estimación de los costes marginales.

El enfoque basado en costes se ha extendido a varios países. En este sentido, la Comisión Europea (CE) adoptó una resolución con relación a las tasas de intercambio de Visa en las operaciones internacionales. En cualquier caso, la CE no se ha involucrado en la determinación de los parámetros de costes de las tasas de intercambio, limitándose a realizar un seguimiento de los cálculos de costes realizados por Visa y a constatar si son aceptables. Resulta, asimismo, interesante destacar que la CE señaló, en sus resoluciones, justificaciones a favor de la determinación colectiva de las tasas de intercambio, basadas en la eficiencia y en la apuesta por la promoción de los pagos electrónicos¹.

3. La regulación de las tasas de intercambio en España

El desarrollo de los medios de pago encuentra en España un caso especialmente llamativo, al contar en 2004 con más de 61,7 millones de tarjetas de débito y crédito. Asimismo, España es el país europeo con la mayor red de cajeros automáticos (55.399 a diciembre de 2004). Sin embargo, el uso de las tarjetas, aun habiendo aumentado de forma considerable en los últimos años, es todavía limitado y aún dominan las retiradas de efectivo en cajeros (22 transacciones por habitante a finales de 2004) frente a su uso en puntos de venta (16,9 transacciones por habitante). Igualmente, y según los últimos datos disponibles del Banco Central Europeo, en España el número de terminales de pago electrónico en puntos de venta por cada millón de habitantes era en 2003 de 23.514, frente a 13.464 del conjunto de la UE-15. Sin embargo, y también para 2003, el importe medio por transacción eran sensiblemente inferiores a las medias europeas (43,6 euros frente a 60,2 en tarjetas de débito y 61,2 euros frente a 83 en tarjetas de crédito).

En cualquier caso, al igual que en el panorama internacional, la fijación de las tasas de intercambio ha asumido el protagonismo reciente en el mercado de medios de pago. Tradicionalmente las tasas de intercambio en España han sido relativamente más altas que en Europa, si bien debe tenerse en cuenta la menor difusión del uso de es-

tos medios de pago con relación a otros países europeos con inferiores tasas. En cualquier caso, las tasas de intercambio se redujeron de forma sensible desde 1999, fecha en que se encontraban en un nivel medio del 3,5 por 100. Dicha caída se debe principalmente al acuerdo alcanzado en 1999 entre las tres redes procesadoras que operan en España (Servired, Euro 6000 y MasterCard), por el que se redujeron las tasas máximas hasta el 2 por 100 en 2002 (incluyendo la provisión gratuita de los TPV a los comerciantes). Desde el año 2002, el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) ha tramitado las solicitudes planteadas por las redes españolas que pedían autorización especial para avalar su metodología para la fijación de las tasas de intercambio. En abril de 2005, el TDC emplazó a los sistemas de medios de pago a reducir las tasas de intercambio y eligió un modelo de fijación de tasas basado en costes y caracterizado por seis condiciones:

1. Diferenciar entre las tasas cobradas por pagos entre tarjetas de débito y crédito.

2. Para tarjetas de débito estas comisiones deben cubrir como máximo, los costes de autorización y procesamiento de las transacciones. Se incluyen costes del proceso de transacción de compra, desde la autorización de la operación hasta su liquidación. Se fijará como una cantidad fija por transacción.

3. Para tarjetas de crédito, las tasas de intercambio deben de incluir, como máximo, costes de autorización y procesamiento de la transacción efectuadas con tarjetas de crédito o débito diferido. Esta categoría abarcará costes del procesamiento de compra, desde la autorización hasta la liquidación. Se fijará como una cantidad fija por transacción.

4. Se incluirá el riesgo de fraude como un coste en la tasa de intercambio de las tarjetas de crédito. El coste se calculará periódicamente, sobre una base real, como un porcentaje del volumen de la transacción.

5. Se podrán incluir otras tasas, derivadas de operaciones de compra por correo, por teléfono, Internet y otros.

6. Por último, tanto bancos adquirentes como comerciantes tendrán conocimiento de la cuantía de las mismas de forma rápida y asequible.

El pasado 2 de diciembre de 2005, las entidades procesadoras de pago con tarjetas —entidades adquirentes y emisoras— y las organizaciones representativas de los comerciantes adoptaron el "Acuerdo marco regulador de la fijación de las tasas de intercambio en transacciones con pago mediante tarjetas de crédito o débito" que afecta a

¹ De forma similar, en el Reino Unido la *Office of Fair Trading* tiene abierto un proceso de estudio de las tasas de intercambio de MasterCard —del que ya adoptó una resolución preliminar al respecto en septiembre de 2005.

más de un millón de empresas dedicadas al comercio, la hostelería y el turismo. La resolución incluye recomendaciones vertidas por el Tribunal de la Competencia en su anterior resolución. En este sentido, frente al extremo de la regulación de precios se ha optado por la negociación arbitrada, con la participación del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. En este acuerdo, negociar se convierte en una solución práctica y eficiente frente a los drásticos efectos de una posible regulación y en ausencia de otras alternativas factibles.

A finales de 2004 las tasas de intercambio suponían un nivel medio del 1,33 por 100 en las transacciones intra-sistema y un 1,86 por 100 en las transacciones intersistema. El acuerdo firmado contempla un nuevo sistema multilateral de fijación de tasas de intercambio en las transacciones de pago con tarjetas y pone de manifiesto la importancia de dejar a la industria fijar —bien mediante determinación colectiva, bien mediante acuerdos entre procesadores y comerciantes— las tasas y comisiones aplicadas en las operaciones con tarjeta, de modo que exista un equilibrio entre la difusión del uso de estos medios de pago y los precios establecidos. Desde la entrada en vigor del acuerdo el 1 de enero de 2006, la fijación de tasas de intercambio se caracterizará por los principios que se detallan a continuación:

1. *Cuantificación objetiva de las tasas de intercambio basada en costes*: dicha objetividad estará basada en los costes medios en que incurren los emisores. Asimismo, se suprime la diferenciación de tasas en función de los sectores comerciales; no obstante, se pacta un período transitorio en el que se establecen unas tasas de intercambio en función del volumen de facturación. En este sentido se pueden destacar dos aspectos de interés:

1) Las entidades financieras se ven obligadas a diferenciar entre transacciones de tarjetas de crédito y de tarjetas de débito, cuyas tasas de intercambio se reflejaran en

porcentajes, en el primer caso y en euros, en el segundo caso. Consecuentemente los servicios de medios de pago, adoptaran las medidas necesarias para que los comerciantes tengan constancia de si una tarjeta actúa con el carácter de crédito o débito. El valor específico de las tasas de intercambio aplicables a cada transacción no podrá superar, a partir del 1 de enero de 2006 y hasta el 31 de diciembre de 2008, el valor máximo establecido en función del tramo de volumen de facturación con tarjetas a través de los sistemas correspondiente a un determinado establecimiento comercial, según se puede observar en el cuadro 1, que incluye las tasas de intercambio máximas que se fijan por tramos por todas las cantidades facturadas por cada empresa para el período transitorio 2006-2008, así como para el 2009-2010.

2) Para 2009, cada una de las entidades que forman parte del “Acuerdo Marco” habrán debido encomendar a una empresa auditora de prestigio la realización de un estudio basado en costes, para cada una de las clases de tarjeta. El estudio deberá estar concluido antes del 31 de julio de 2008. Es así que las tasas de intercambio se seguirán determinando mediante la autorización singular que habrán solicitado las entidades procesadoras ante el Tribunal de Defensa de la Competencia. Por otra parte, se establecen como una garantía a favor de los comerciantes unas tasas de intercambio para 2009 y 2010, muy reducidas, para el supuesto de que por razones administrativas en el proceso de autorización no se hubiera aplicado las tasas de intercambio conforme a los costes establecidos.

Cabe destacar algunos puntos adicionales respecto a las tasas:

a) *Transparencia*: los comerciantes tienen el derecho a solicitar que se les informe por parte de su entidad financiera de la tasa de intercambio que aplican frente a terceros.

Cuadro 1

TASAS DE INTERCAMBIO MÁXIMAS QUE SE FIJAN POR TRAMOS

Tramo de volumen de facturación	2006		2007		2008		2009-2010	
	Crédito (porcentaje)	Débito (€)	Crédito (porcentaje)	Débito (€)	Crédito (porcentaje)	Débito (€)	Crédito (porcentaje)	Débito (€)
0 a 100 millones	1,40	0,53	1,30	0,47	1,10	0,40	0,79	0,35
100 a 500 millones	1,05	0,36	0,84	0,29	0,63	0,25	0,53	0,21
Más de 500 millones	0,66	0,27	0,66	0,25	0,54	0,21	0,45	0,18

b) Compromiso de reducir las tasas de intercambio, en convergencia con las tasas aplicadas en el conjunto de la Unión Europea: estos compromisos garantizan, en todo caso y como mínimo, un determinado nivel de reducción anual del importe de las tasas de intercambio —que tendrán un efecto paralelo sobre las tasas de descuento cobradas a los comerciantes— en los años 2006, 2007 y 2008. De acuerdo con la metodología empleada por el Banco de España, la tasa media ponderada de intercambio en 2004 fue de 1,55 por 100. Las entidades firmantes estiman que la aplicación del nuevo modelo dará lugar a unos niveles de tasas de intercambio medias, calculadas con la misma metodología, de aproximadamente 0,95 por 100, 0,90 y 0,70 por 100 respectivamente, en los años 2006, 2007 y 2008 (véase gráfico 1).

c) Carácter máximo: las tasas de intercambio tienen el carácter de máximas, pudiendo cada sistema establecer otras más reducidas.

d) En los casos de redes unitarias y de centrales de compra formadas por comerciantes, se considerará la facturación de todo el conjunto de establecimientos integrados para acceder a los descuentos por cantidad.

e) Cláusula de garantía: se establece que a ninguna empresa se aplicará una tasa de intercambio superior a la que estuviera pagando en la actualidad.

f) La tasa de intercambio intersistema será igual a la media ponderada de las tasas de intercambio intrasistema del conjunto de los sistemas de medios de pago, más la media ponderada de los costes de interconexión (este coste no podrá exceder de 0,06 €).

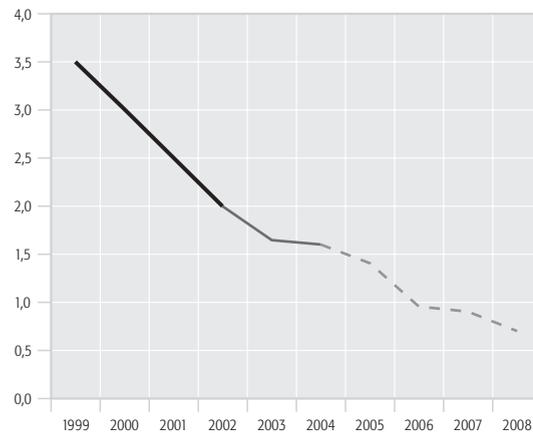
2. *Se acuerda constituir un Observatorio de los Medios de Pago Electrónicos en el Comercio en España*, con sede en el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, con participación de la Administración de las entidades: representativas del comercio, emisoras de tarjetas, procesadoras, y representativas de los consumidores y usuarios. El Observatorio informará anualmente de la evolución de las tasas de intercambio y descuento, así como de la evolución del sector.

3. *Se establece un fondo para impulsar la utilización de los medios de pago*: las entidades financieras emisoras de tarjetas y las procesadoras se comprometen a dotar un fondo de 3 millones de euros, que se incrementará en función del porcentaje de aumento de la facturación mediante tarjetas, y que se destinará a realizar acciones destinadas a impulsar la utilización de los pagos mediante tarjetas y, en especial, a su difusión entre el pequeño comercio. En este sentido, el Ministerio

Gráfico 1

EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERCAMBIO EN ESPAÑA (1999-2004 Y PREVISIONES 2005-2008)

En porcentaje



de Industria estima que la reducción de las tasas supondrá un ahorro para el comercio de más de 2.000 millones de euros en tres años.

4. Conclusiones

Uno de los principales fenómenos que se han observado en los últimos años en el sector financiero español ha sido la expansión de los medios de pago electrónicos y, en particular, de las tarjetas de pago. Sin embargo, desde el punto de vista del uso, aún queda un camino importante por recorrer. Las principales discusiones se han centrado en la determinación de las tasas de intercambio que cobran las entidades financieras entre sí por el uso de sus terminales en puntos de venta y, por extensión, a las comisiones cobradas a los comerciantes. En el marco internacional, esta discusión se ha hecho sentir tanto en la esfera económica como en la jurídica, con múltiples resoluciones dictaminadas por las autoridades de la competencia de varios países.

El último acuerdo, alcanzado en España por los comerciantes y los sistemas procesadores de pagos el 2 de diciembre de 2005, muestra la diversidad de alternativas existentes a la regulación directa de precios. El acuerdo pactado supone menos riesgos para el desarrollo de los medios de pago que los incurridos en el caso australiano. En cualquier caso, el desarrollo de los medios de pago y la fijación de sus precios no es un tema zanjado, por lo

que se hace necesario avanzar en su estudio, ya que la innovación financiera y, sobre todo, la extensión cada vez mayor de su uso, requiere de un marco de análisis más completo y detallado. Por otro lado, parece conveniente que se mantengan los incentivos para impulsar este mercado, dado el sustancial ahorro de costes que, para el conjunto de la sociedad, supone la transición del efectivo a

las tarjetas en las operaciones de compra. En este sentido, los esfuerzos que realiza la industria financiera (emisores, adquirentes y procesadores) para incentivar el uso de medios de pago, significativamente más económicos que el efectivo u otros medios alternativos, no puede vulnerarse o intervenir de forma artificial, por cuanto pone en peligro el desarrollo mismo de estos instrumentos.

El mercado interior hipotecario: recomendaciones del Forum Group

Jorge J. Pereira Rodríguez*
Joan Rosás Xicota**

1. Introducción

El largo y lento camino de la construcción de un espacio financiero único en la Unión Europea (UE) ha cubierto una nueva etapa en el ámbito de los mercados hipotecarios con la publicación de las recomendaciones aprobadas por el Forum Group sobre crédito hipotecario.

Aunque el mercado único de servicios financieros se viene forjando desde 1973, su verdadera andadura comenzó en 1986 con la firma del Acta Única Europea¹ por parte de los doce países que entonces integraban la UE y cuyo objetivo genérico consistió en la voluntad común de contribuir conjuntamente al progreso de la UE.

Transcurrieron, sin embargo, más de trece años hasta que la Comisión Europea aprobó una comunicación que contenía un Plan de Acción para la Aplicación del Marco para los Mercados Financieros², en el que se incluía un Plan de Acción sobre Servicios Financieros (PASF). En él, como objetivo estratégico relativo a los mercados bancarios minoristas, se requerían esfuerzos concertados de las instituciones de la UE y demás partes interesadas para, entre

otros aspectos, facilitar a los consumidores la información y las garantías que les permitiera participar plenamente en el mercado único de servicios financieros; detectar y reducir las normas no armonizadas que constituyan un obstáculo a la prestación transfronteriza de servicios; y fomentar la aparición de mecanismos efectivos para resolver las deficiencias del mercado financiero minorista único, derivadas de las diferencias existentes en el derecho privado.

Entre las acciones señaladas para implementar los objetivos del PASF se recomendó, con la máxima prioridad, respaldar las mejores prácticas en materia de suministro de información en cuanto al crédito hipotecario. En el Plan de Acción se definían como actores a la Comisión Europea y a los representantes de las entidades de crédito y de las asociaciones de consumidores, para que elaboraran un estudio sobre la integración de los mercados de crédito hipotecario en la Unión Europea, fijándose inicialmente la fecha de finales de 1999 como calendario óptimo para la publicación del informe.

Aunque no específicamente dedicado a esta materia, otro hito reseñable en este proceso fue la constitución en julio de 2000 de un Comité de Notables, presidido por Alexandre Lamfalussy (que dio nombre al Informe publicado en febrero de 2001), sobre la regulación de los mercados de valores europeos³. En uno de los apartados del Informe Lamfalussy, dedicado al fomento de la competencia y de la innovación en el ámbito de los mercados de valores europeos, se señala que una mayor integración de las bolsas europeas fortalecerá la competencia y la innovación, reduciendo los costes de los productos financieros típicos, entre los que cita expresamente a los créditos hipotecarios.

* Profesor de la UNED.

** Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Licenciado en Derecho.

¹ Acta Única Europea suscrita en Luxemburgo, el 17 de febrero de 1986, y en La Haya, el 28 de febrero de 1986, por parte de los plenipotenciarios de los países que entonces integraban la UE (Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y República Federal de Alemania).

² Comunicación de la Comisión Europea de 11 de mayo de 1999. Aplicación del Marco para los Mercados Financieros: Plan de Acción. COM (1999) 232, 11.05.99.

³ Final Report of the Committee of Wise Men on the Regulation of European Securities Markets. Bruselas, 15 febrero, 2001.

A partir de ahí, dos nuevos pasos se dieron en la UE con la idea final de propiciar un mercado hipotecario transfronterizo. El primero de ellos fue el establecimiento de un Código Europeo de Conducta sobre información precontractual para préstamos vivienda, del que se hará una breve reseña en el epígrafe siguiente. El segundo, la posterior creación de un Forum Group sobre Crédito Hipotecario, cuyos trabajos y recomendaciones constituyen el contenido concreto del presente trabajo.

2. Código Europeo de conducta para préstamos vivienda

El 1 de marzo de 2001, la Comisión Europea aprobó una Recomendación relativa a la información precontractual que debe suministrarse a los consumidores por los prestamistas de créditos vivienda⁴. Con ella se culminó un diálogo de tres años entre la Comisión Europea y las asociaciones europeas de entidades financieras y de organizaciones de consumidores, razón por la que las aludidas asociaciones de entidades de crédito y consumidores la hicieron suya mediante la firma de un Acuerdo en Bruselas, con fecha 5 de marzo de 2001⁵.

En síntesis, es un Código de Conducta voluntario que regula la información precontractual que las entidades de crédito adheridas al mismo han de facilitar a sus clientes en materia de préstamos hipotecarios para vivienda, la cual es de dos tipos. Con carácter general, cualquier *información preliminar genérica* (folleto o similar) sobre esta clase de créditos deberá incluir, al menos, determinados datos que, de forma resumida, son los siguientes: identificación del prestamista y, en su caso, agente intermediario; finalidad del préstamo; forma de la garantía; tipología de productos disponibles (especialmente, diferenciación entre los de tipo fijo y variable); ejemplo de coste de un préstamo típico; elementos de coste adicional (incluyendo tasación); posibilidad, en su caso, de reembolso anticipado; posibles deducciones fiscales y, también en su caso, posible período de reflexión. Esta información previa puede asimilarse con el folleto informativo sobre préstamos hipotecarios que las entidades de crédito españolas deben facilitar a sus po-

⁴ Recomendación de la Comisión de 1 de marzo de 2001 sobre la información precontractual que debe suministrarse a los consumidores por los prestamistas de créditos vivienda. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE), Serie L, núm. 69, de 10 de marzo de 2001.

⁵ Acuerdo Europeo relativo al Código de Conducta Voluntario sobre información precontractual para créditos vivienda. Bruselas, 5 de marzo de 2001. Tanto su contenido como las asociaciones firmantes del Acuerdo pueden consultarse en la siguiente URL de la Comisión: http://europa.eu.int/comm/internal_market/fin-services-retail/home-loans/index_en.htm.

tenciales clientes según en la Orden de 5 de mayo de 1994⁶, si bien el contenido de ésta es bastante más amplio que el del Código de Conducta.

De otra parte, las entidades prestamistas deberán proporcionar a cada cliente que solicite un crédito para vivienda una información personalizada por medio de una ficha estándar en el ámbito europeo, denominada *Ficha europea de información normalizada* (ESIS, según su terminología inglesa: European Standardised Information Sheet). Como se indica en la Recomendación, contendrá datos precisos sobre el producto concreto por el que se interese el cliente. También esta ficha guarda una cierta similitud con las cláusulas financieras recogidas en el Anexo II de la Orden de 5 de mayo de 1994. Existe, sin embargo, una diferencia fundamental, pues esas cláusulas financieras se utilizan en España para formalizar una oferta vinculante para la entidad prestamista, con un plazo de validez no inferior a diez días hábiles desde su entrega, mientras que en el caso de la ESIS se especifica que la misma no constituye una oferta vinculante y que no obliga a la entidad a conceder un préstamo, lo cual comporta una mayor protección al consumidor en el caso español que en el del Código Europeo.

Las asociaciones europeas signatarias del acuerdo se comprometieron a enviar a sus asociadas una recomendación oficial invitándolas, individualmente, a formular una declaración pública anunciando su adhesión al Código y a tomar las medidas pertinentes para implementar tal adhesión, lo cual hicieron oportunamente. La relación de las entidades adheridas, desglosadas por países, puede verse en la referida URL de la Comisión Europea, sin que en ella figure ninguna española, por las fundadas razones que se comentan a continuación.

Desde un principio, todas las asociaciones de entidades de crédito españolas (Confederación Española de Cajas de Ahorros —CECA—, Asociación Española de Banca —AEB—y Unión Nacional de Cooperativas de Crédito —UNACC—), así como la específica que engloba a las que actúan en el mercado hipotecario (Asociación Hipotecaria Española —AHE—), mostraron su total apoyo al Código Europeo de Conducta. Pero todas ellas pusieron de relieve, también, la ineludible necesidad de una armonización previa entre ambas normas, para evitar las duplicidades de información que, de otro modo, se producirían facilitando tanto la requerida por el Código (información de carácter general y ficha europea de información normalizada) como

⁶ Orden de 5 de mayo de 1994, sobre transparencia de las condiciones financieras de los préstamos hipotecarios (BOE 112/14444, de 11 de mayo de 1994), modificada por la Orden de 27 de octubre de 1995 (BOE 261/31794, de 1 de noviembre de 1995).

la más exigente y exhaustiva que se establece en la orden española (folleto informativo previo, oferta vinculante subsiguiente y puesta a disposición del cliente ante notario del proyecto de escritura). Duplicidades que, lejos de suponer una mayor información para los clientes, redundarían en una reiteración de datos, expresados en forma diferente, lo cual contribuiría a confundirlos más que aclararles su contenido.

Pese a los intentos por parte de las asociaciones de las entidades de crédito para adecuar la norma vigente y de los proyectos que, en este sentido, se han ido instrumentando oficialmente, dicha adecuación todavía no se produjo, de ahí que ninguna entidad española se haya adherido al Código hasta el presente. Esta situación no significa, como se dijo, ninguna desprotección ni falta de transparencia para los consumidores españoles, sino todo lo contrario, por cuanto la Orden de 5 de mayo de 1995 establece unas pautas de información incluso más protectoras que las previstas en el Código Europeo de Conducta.

3. Forum Group sobre crédito hipotecario

Con retraso respecto a las previsiones iniciales, en marzo de 2003 la Comisión Europea constituyó un "Forum Group sobre crédito hipotecario" (en adelante, FGCH), con el doble objetivo de identificar los principales obstáculos para la creación de un Mercado Interior de Préstamos Hipotecarios y de proponer a la Comisión Europea una política de recomendaciones conducente a la creación de ese Mercado Interior.

Para cumplir el primer objetivo, el FGCH identificó, con carácter previo, los principales aspectos que deberían considerarse, de entre los cuales la Comisión hacía especial referencia a las normas relativas a la protección al consumidor, a las regulaciones contractuales, a la fiscalidad, a las normas referentes a los elementos de garantía, a las prácticas inmobiliarias y a las leyes de derecho internacional privado (reconocimiento de jurisdicciones).

Respecto al segundo objetivo, la Comisión Europea recalco a los miembros del FGCH que el ámbito de discusión debía ser muy amplio, con la posibilidad de aportar libremente cualquier opinión o iniciativa que cada parte considerase pertinente. Advertía, no obstante, que las sugerencias del "Forum Group" no serían vinculantes.

Este doble criterio de permisividad de opinión individual de los expertos y de no compromiso de la Comisión dilató el trabajo del Forum Group más allá de su duración

prevista e impidió que no pudiera llegarse a una posición conjunta de sus miembros, por lo que en el informe final se contienen separadamente sugerencias de los consumidores, de la industria y comunes de ambos grupos, lo que se refleja en algunas incongruencias entre ellas. Por este motivo, la Comisión Europea anunció la posterior emisión de un informe que contendría su propia opinión sobre la materia. El informe final del Forum Group sobre el crédito hipotecario fue acordado en la reunión que tuvo lugar en Bruselas el 16 de noviembre de 2004.

3.1. Composición

El FGCH se formó procurando que se diese la máxima representación a los distintos grupos de interés relacionados con el mercado hipotecario (entidades de crédito, consumidores, aseguradoras, supervisores y fedatarios públicos), quedando integrado por 23 expertos, dos de ellos españoles, así como por otros 9 observadores que participaron en las reuniones del FGCH⁷. Los representantes españoles fueron Joan Rosás Xicota, Director del Área de Internacional de la Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona, nombrado a propuesta de la Agrupación Europea de Cajas de Ahorros, por iniciativa de la CECA, y José Ramón Ormazábal, Director Comercial de Negocio Hipotecario, del Santander Central Hispano, designado a propuesta de la Federación Hipotecaria Europea, por indicación de la AHE.

3.2. Método de Trabajo

La Dirección General de Mercado Interior de la Comisión Europea diseñó una metodología para elaborar el informe, consistente en la creación de Subgrupos, con un *rapporteur* al frente de cada uno de ellos, que identificarían, por materias, los distintos obstáculos que, en su opinión, se plantean para el establecimiento de un mercado interior europeo de créditos hipotecarios y formularan sugerencias para solventarlos. A tal efecto se constituyeron los cinco subgrupos siguientes: confianza del consumidor, legal, garantías, distribución y financiación.

Las reuniones del FGCH tuvieron por objeto examinar, en cada caso, los temas tratados con carácter previo por los subgrupos. Conforme al mandato recibido de la Comisión Europea, en el informe emitido se reflejan tanto las recomendaciones aceptadas por el FGCH de forma unánime,

⁷ La relación de los miembros y observadores del Forum Group, así como de los *rapporteurs* designados para los distintos subgrupos puede verse en la reseñada URL de la Comisión. Cabe señalar que Joan Rosás Xicota, en representación de la Agrupación Europea de Cajas de Ahorros, fue designado *rapporteur* del Subgrupo de Confianza al Consumidor.

como aquéllas otras planteadas por determinados miembros del mismo. Las cuarenta y ocho recomendaciones generales de los expertos del Forum Group pueden ser consultadas en la URL reseñada en la nota 5.

3.3. Informe final del Forum Group

Al resumir el informe oficial se conserva su estructura, desglosando la materia analizada en los cinco subgrupos. También se respeta la sistemática seguida por los redactores del informe, comenzando por exponer las consideraciones genéricas sobre la materia y sintetizándose, seguidamente, las recomendaciones que se trasladan a la Comisión Europea.

Con frecuencia, los obstáculos identificados son objeto de análisis desde diversos ángulos en los distintos apartados. Esta circunstancia, puesta de relieve por los redactores del documento en sus páginas iniciales, no supone para ellos una reiteración innecesaria sino que persigue enriquecer el resultado final con una pluralidad de enfoques, tanto materiales (la de los subgrupos aludidos) como personales (la de los distintos colectivos representados).

Como cuestión previa, el FGCH solicita a la Comisión Europea que defina los créditos transfronterizos, así como que efectúe un seguimiento estadístico de su volumen. Esta recomendación responde a la necesidad de clarificar qué se entiende por crédito transfronterizo al analizar los beneficios de una mayor integración de los mercados hipotecarios en Europa.

3.3.1. Subgrupo de confianza del consumidor

En él es dónde se produjeron las mayores controversias entre los representantes de la industria y los de los consumidores, lo que se refleja claramente en sus recomendaciones. Ello es debido, esencialmente, a la distinta valoración que ambos colectivos hacen del vigente Código Europeo de Conducta sobre información precontractual para los créditos vivienda.

Desde la perspectiva de la industria se insiste en que los elementos que propician la toma de decisiones correctas por el consumidor sobre los préstamos hipotecarios —sobre todo, la publicidad y la información precontractual— están suficientemente salvaguardados por el Código de Conducta, el cual debe seguir siendo voluntario y en su forma actual. Sus representantes entienden que la Comisión debería adoptar una postura clara, subrayando la importancia de las inversiones efectuadas para su implementación.

Por su parte, los representantes de los consumidores no parecen estar satisfechos con el Código y son partidarios de una Directiva, argumentando que al no ser vinculante no puede imponerse a las entidades de crédito. También afirman que hay grandes diferencias entre los distintos estados miembros en cuanto al momento de entrega de la ficha normalizada (ESIS). Otra preocupación de los consumidores es el desfase en la aplicación del Código y el hecho de que no incluya a otros intermediarios de crédito. Con todo, los consumidores también consideran que la información del Código es positiva en su 90 por 100, aunque falta claridad respecto a ciertos datos de la ESIS (amortización anticipada, productos vinculados o tipos nominales) y consideran insuficiente que el Código se limite a la información precontractual.

En cuanto a las coincidencias, tanto el sector crediticio como los consumidores parecen estar de acuerdo en que la ficha europea de información normalizada proporciona una información correcta y muy útil para facilitar la comparación efectiva entre distintas ofertas recibidas.

La divergencia de actitudes entre los miembros de ambos tipos de representación en el Forum Group (la industria y los consumidores) se refleja en las recomendaciones del subgrupo, de modo que se distingue entre aquéllas que son comunes a ambos sectores y las específicas de cada uno. Es más, dentro de las comunes, en algunas de ellas cada grupo de representación establece sus matizaciones en cuanto a la forma de articularlas.

Las recomendaciones coincidentes se concretan en solicitar a la Comisión Europea que se acometan las siguientes actuaciones:

- Estudio sobre costes y ventajas de una mayor integración del mercado de crédito hipotecario.
- Potenciación del uso de la Ficha ESIS como herramienta para comparar la información recibida por los consumidores de las distintas entidades de crédito.
- Armonización en materia de comisiones por pago anticipado (aun estando de acuerdo en esta necesidad, los representantes de los consumidores son partidarios de establecer un tope para dichas comisiones, opción a la que se oponen los representantes de la industria).
- Homogeneización de la tasa anual equivalente de interés (TAE). Los representantes de los consumidores desean una definición amplia de la figura, que incluya todas las cargas asociadas, mientras que los de la industria optan por una definición centrada en los costes exigidos por el prestamista al conceder el préstamo.

- Estudio sobre el valor de la información proporcionada por el Código de Conducta, y

- Creación y mantenimiento de una guía on-line de información en materia de préstamos hipotecarios transfronterizos.

Los requerimientos específicos de los consumidores son los siguientes:

- Intensificar los esfuerzos para normalizar el formato de los contratos de los préstamos hipotecarios.

- Fomentar reglas comunes que sitúen la protección al consumidor en el nivel más alto, respecto al deber por parte de los prestamistas de proporcionar el mejor asesoramiento posible y el derecho del consumidor a presentar recursos (judiciales y extrajudiciales) y a disponer de información precontractual desde el inicio de la relación mediante una ficha normalizada en el ámbito europeo.

- Garantizar que el derecho de pago anticipado pueda ejercitarse en cualquier momento y circunstancia. Estiman que el prestamista no debe percibir comisiones por pago anticipado si el mismo se produce más allá de los primeros años del contrato.

- Finalmente, asegurar que se consiga una protección equivalente mínima en toda la Unión Europea, al menos en el nivel más alto actualmente existente.

Por su parte, las recomendaciones de los representantes de la industria son las siguientes:

- Excluir cualquier regulación de los préstamos hipotecarios en la Directiva de Crédito al Consumo, al objeto de asegurar que los créditos hipotecarios no queden sometidos a dos regímenes jurídicos distintos.

- Especialmente a propuesta de los representantes españoles, en aquellas regulaciones nacionales en las que existan obligaciones de información precontractual distintas de las que figuran en el formato ESIS, la Comisión Europea deberá asegurarse de que se armonicen y desaparezcan las diferencias existentes.

- La Comisión debe asegurarse de que el Código de Conducta se mantenga en su forma actual de autorregulación y que cualquier cambio del mismo sea objeto de análisis y acuerdo previo entre las partes afectadas.

- También deberá procurar que se eliminen los topes máximos sobre los tipos de interés y su variación.

- Por último, deberían suprimirse los topes aplicables a las comisiones percibidas en caso de pago anticipado.

3.3.2. Subgrupo legal

a) Conflicto de Legislaciones:

La disparidad existente entre las diferentes normativas nacionales de protección al consumidor se acentúa en el caso del crédito hipotecario ya que éste engloba dos contratos distintos: el de préstamo y el de garantía (hipoteca).

El Convenio de Roma⁸ establece el principio de libre elección de la ley aplicable a una relación contractual para los contratos celebrados con consumidores y el del lugar de ubicación de la propiedad (*lex rei sitae*) para los contratos de garantía hipotecaria. Por tanto, a un contrato de préstamo hipotecario transfronterizo (cuando el prestamista y el prestatario y/o la propiedad se encuentran en diferentes países de la Unión Europea) puede serle aplicable la jurisdicción del país del prestamista, la *lex rei sitae* o la del domicilio del consumidor.

Para algunos representantes de la industria, éste es el principal obstáculo para estos préstamos hipotecarios, si bien otros consideran que tienen similar incidencia otros factores, como la proximidad y la relación entre el cliente y el prestamista. Asimismo, la industria considera que un endurecimiento de las sanciones por infracción de las normativas nacionales de protección al consumidor no contribuiría a fomentar el préstamo hipotecario transfronterizo.

Por su parte, los consumidores opinan que el establecimiento de una mayor protección al consumidor nunca puede considerarse una barrera para el desarrollo de tales préstamos.

Atendiendo a tales posturas, las recomendaciones formuladas separadamente a la Comisión en este subgrupo pueden resumirse del modo siguiente:

- La industria propuso que la Comisión Europea se encargue de asegurar la modificación de las leyes aplicables en cada país (en el supuesto de generarse un conflicto de jurisdicciones), de forma que el Convenio de Roma permita la aplicación del principio de libertad de elección, siempre y cuando se cumplan unos requisitos mínimos.

⁸ Convenio de Roma de 1980 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE), Serie ES, de 26 de enero de 1998.

— Los consumidores prefieren una normativa vinculante en el ámbito comunitario basada en una armonización de mínimos con un alto nivel de protección a los consumidores.

b) *Capacidad de Endeudamiento de los Clientes:*

Para analizar la capacidad de endeudamiento de los clientes se utilizaron tres fuentes informativas: 1) La información de mercado, que se desprende de las bases de datos existentes sobre créditos (positivas, si son archivos en los que figura el endeudamiento total del cliente; o negativas, si lo que figura es el total de impagados por el cliente); 2) La información derivada de los datos suministrados por el cliente acerca de sus circunstancias y patrimonio personal, y, por último, 3) la información sobre el riesgo obtenida por comparación con casos similares.

Los principales obstáculos observados para realizar un análisis de estas características fueron también de tres tipos: de índole social, debidos a diferencias culturales y de idioma; de tipo técnico, por la existencia de distintos modelos de medición de riesgos; y, finalmente, los derivados de divergencias en el contenido de las bases de datos de información de riesgos.

Los miembros del FGCH consideraron que no es necesaria, ni deseable, la imposición de normas armonizadas de análisis de riesgo. Por otra parte, tras constatar que los prestamistas europeos que quieren dar créditos transfronterizos tienen dificultades para acceder a las bases de datos nacionales en otros países comunitarios, y aun siendo conscientes de los muchos registros de crédito existentes en Europa, los integrantes del FGCH no fueron capaces de llegar a ningún acuerdo sobre el modelo de registro que debe recomendarse. Por ello, las recomendaciones formuladas en este subgrupo fueron sólo éstas:

— Instar a la Comisión Europea para que busque a corto plazo una solución tendente a obtener, desde cualquier país miembro, la información disponible en las bases de datos existentes y para que se adopten unos principios generales por parte de sus gestores, con el fin de facilitar su acceso a prestamistas extranjeros en las mismas condiciones que los nacionales y que la información obtenida de las mismas sea comparable.

— Sugerirle que envíe una recomendación a los estados miembros que no disponen de ellas para que creen bases de datos sobre créditos, tanto positivas como negativas.

c) *Tasación:*

El FGCH entiende que las tasaciones deben ser efectuadas por tasadores próximos al lugar de ubicación del bien. Consta, no obstante, que tales tasadores normalmente están obligados a realizarlas con métodos estándares establecidos en sus normativas nacionales, no siempre compatibles con los aplicables en otros estados miembros. Ello provoca desconfianza en las tasaciones realizadas en otros países, lo que, a su juicio, constituye un importante obstáculo para entrar en un mercado transfronterizo. Por consiguiente, se recomienda a la Comisión Europea asegurar que las instituciones financieras que otorguen préstamos transfronterizos puedan aceptar tasaciones efectuadas en cualquier país miembro, de acuerdo con unos estándares internacionales de tasación, sin necesidad de cumplir con más requisitos en el ámbito nacional, así como aconsejar la obligatoriedad de adoptar altos estándares de tasación.

d) *Ejecución Forzosa Transfronteriza:*

Si bien la jurisdicción competente en este ámbito es la del lugar donde se encuentra situado el inmueble (*lex rei sitae*), los procedimientos de ejecución forzosa son muy distintos en cada estado miembro, como también lo son las consecuencias de una situación concursal sobre dicho procedimiento. Otro importante obstáculo en esta materia lo constituyen las notables diferencias observadas en el coste y duración de tales procedimientos de ejecución forzosa y concursal. La duración va, según los países, desde dos meses hasta siete años.

Para obviar estos obstáculos, en el FGCH se consideraron dos posibles acciones: la armonización del procedimiento de ejecución forzosa y la mejora de los respectivos sistemas nacionales. La armonización sólo sería posible modificando muchas partes del derecho procesal civil y fiscal, por lo que considera preferible incorporarla dentro de un Plan de Acción de la Comisión sobre Derecho Contractual. Por ello, para mejorar los sistemas nacionales con el objetivo de promover el desarrollo de procedimientos de ejecución rápidos y de coste reducido, se sugieren las dos siguientes recomendaciones:

— Que la Comisión Europea evalúe el procedimiento de ejecución forzosa en el plazo de un año y revise dicha evaluación cada tres años. Estas evaluaciones se remitirán a los estados miembros, incluyendo las sugerencias precisas para la mejora de sus respectivos procedimientos nacionales.

— Que establezca medidas vinculantes para asegurar que la duración máxima de un procedimiento de ejecución forzosa sea, en cualquier caso, inferior a unos dos años.

3.3.3. Subgrupo de garantías

a) Inscripción en el Registro:

El sistema de registro varía mucho de unos estados miembros a otros. Las principales barreras identificadas fueron que la información no siempre es suficientemente accesible ni completa; que las normas de los registros son distintas y que en algunos ordenamientos jurídicos la hipoteca tiene una duración limitada por ley. Pese a todo, el FGCH entiende que estas diferencias no constituyen en sí un obstáculo para los créditos hipotecarios transfronterizos, sino que el problema radica en la insuficiente centralización de los datos que requiere una entidad extranjera para garantizar un acceso a esos mercados en términos de igualdad. Por tanto, se recomienda a la Comisión:

- Asegurar que todas las cargas sobre inmuebles, sus modificaciones y extinciones se inscriban en Registros Públicos por orden de prioridad y que su información sea accesible a todas las partes y vinculante y eficaz frente a terceros, así como que las anotaciones registrales se realicen o rechacen por orden de llegada de la solicitud.

- Garantizar que los estados den carácter público a las certificaciones emitidas por los registradores, así como que no impongan requisitos adicionales de legalización o validación de certificados emitidos en otros países.

- Otorgar ayuda financiera a la iniciativa EULIS (European Land Information Service), proyecto de varios países europeos que pretende proporcionar información registral a través de Internet, con el fin de favorecer su expansión por toda la Unión Europea.

b) Cesión de hipotecas:

Para el FGCH, el mercado sería mucho más eficiente si los prestamistas pudieran negociar libremente préstamos y valores hipotecarios. Los cinco obstáculos principales identificados al respecto fueron la fuerte vinculación de la hipoteca con la deuda garantizada; la variedad de escrituras de hipoteca que, según el país, pueden ser otorgadas por notarios, registradores o por los propios prestamistas; la imposibilidad en algunos estados de syndicar garantías; la falta de colateralizaciones cruzadas cuando los inmuebles están situados en distintos países, debido a la aplicación del principio *lex rei sitae*; y, por último, los costes que suponen las modificaciones en el contrato de préstamo, ya que cada cambio debe inscribirse en el Registro. A este respecto, efectúa las siguientes recomendaciones a la Comisión Europea:

- Asegurar una mayor flexibilidad de los vínculos entre la deuda hipotecaria y la garantía, promover la designación de representantes ante los correspondientes registros, así como la creación de la Eurohipoteca y del Fideicomiso Europeo de Valores.

- Explorar el concepto de Eurohipoteca, mediante un estudio que analice su potencial de promover una mayor integración de los mercados hipotecarios transfronterizos.

La Eurohipoteca consistiría en un instrumento paneuropeo reconocido, válido y ejecutable en todos los países comunitarios, con el que se evitarían los costes derivados de las diferencias legislativas entre los Estados miembros.

El Fideicomiso Europeo de Valores, por su parte, permitiría que una única entidad de crédito tuviera en fideicomiso las hipotecas de todas las entidades participantes en el crédito, las cuales se protegerían del riesgo de insolvencia de la entidad de crédito fideicomisaria porque el fideicomiso gozaría de derecho de separación frente al resto de activos de la entidad fideicomisaria. Las entidades de crédito podrían salir o entrar en el fideicomiso en función de sus necesidades de refinanciación, de *rating* o de su voluntad de mantener una determinada cartera de riesgos. Sería, pues, una situación parecida a la existente en los mercados de capitales.

3.3.4. Subgrupo de distribución

a) Distribución transfronteriza:

Este subgrupo destaca el carácter eminentemente local de los préstamos hipotecarios, en comparación con otros productos al por menor, tales como cuentas de ahorro o cuentas corrientes. Esta realidad se considera como un obstáculo importante para crear un mercado hipotecario unificado. Para paliarlo, se sugiere que la Comisión Europea establezca y asegure la igualdad de tratamiento de las entidades de crédito locales y las extranjeras, aplicando en toda la UE el principio de que a igual negocio, igual riesgo e idénticas reglas de actuación.

b) Distribución a través de sucursales:

El subgrupo considera que la entrada en mercados maduros mediante la apertura de sucursales en países terceros tiene un coste demasiado alto, habida cuenta de la infraestructura material que se requiere para implantarse en ellos a través de oficinas operativas. Aprecia, asimismo, la existencia de otra serie de obstáculos, esencialmente de carácter cultural y lingüístico, que habitualmente se presen-

tan para su apertura. No obstante, pese a la constancia de estos obstáculos económicos, culturales y lingüísticos, los miembros del subgrupo no formulan recomendaciones específicas al respecto, porque consideran que esas diferencias culturales y lingüísticas no pueden ser eliminadas mediante medidas legales.

Respecto a las oficinas de representación, que a menudo se considera como el primer paso de los prestamistas para iniciar sus actividades comerciales en otro país, constató que la divergencia de normativas nacionales dificulta su apertura, por lo que recomiendan revisar la legislación que cubre los servicios transfronterizos y el establecimiento de sucursales para asegurar que no existan barreras en cuanto a su apertura.

c) *Distribución a través de intermediarios:*

El uso de intermediarios como vía de entrada a los mercados transfronterizos puede ser difícil en los países en los que éstos no existen o están ya vinculados a las entidades existentes. El FGCH señala, además, la falta de transparencia sobre las comisiones, directas o indirectas, que deben pagar los prestatarios por este servicio. De ahí que, para potenciar en la UE la figura del intermediario, recomiende introducir para ellos un sistema de supervisión que siga una serie de principios, tales como exigencia de registro, conocimientos y capacidades profesionales acordes con su cometido, buena reputación, seguro de responsabilidad profesional y un sistema de denuncias y recursos que garanticen la coherencia de sus actuaciones.

d) *Distribución a través de Internet:*

La oferta hipotecaria por Internet aún es escasa, si bien en algunos países está más desarrollada que en otros. Por ejemplo, en Dinamarca y Suecia los consumidores refinancian en mayor medida su préstamo por este conducto. En la mayoría de los casos, esta vía se utiliza principalmente antes del cierre de la operación, pues los prestatarios suelen preferir para este último acto el contacto personal. Por ello, para impulsarla se recomienda:

- Estudiar qué acciones relacionadas con los préstamos hipotecarios requieren procesos escritos o presencia física, así como revisar especialmente la legislación sobre el blanqueo de capitales, para remover las actuales barreras al uso más extendido de Internet.

- Además, garantizar la coherencia entre las diferentes directivas que afectan a los productos y servicios financieros, esencialmente en relación con las obligaciones informativas.

3.3.5. Subgrupo de financiación

El análisis se centró en la necesidad de una vinculación, lo más estrecha posible, entre los mercados hipotecarios y de capitales, que permitiría contar con mayor liquidez en los mercados secundarios y favorecería tanto a los consumidores como a los inversores y a la industria, pues el aumento de la competencia redundaría en un uso más eficiente de la gama de productos disponibles (en particular, la financiación a largo plazo) y reduciría los precios. Para conseguirlo se realizan las siguientes recomendaciones a la Comisión Europea:

- Armonizar las normas sobre segregación de activos para garantizar la igualdad de acceso a la titulación transfronteriza.

- Perfeccionar la regulación de la quiebra para mejorar la segregación de activos.

- Investigar las distorsiones fiscales y eliminar las diferencias impositivas entre las entidades de crédito nacionales y las extranjeras.

- Adecuar las legislaciones nacionales que prohíban o dificulten la agrupación de garantías hipotecarias de diferentes emisores por proceder de jurisdicciones distintas.

4. Acontecimientos relevantes con posterioridad al Forum Group

El 16 de noviembre de 2004 se publicó el Informe del Forum Group sobre el Crédito Hipotecario en la UE, con la lista de las 48 recomendaciones dirigidas a la Comisión Europea que han sido comentadas en el epígrafe precedente. Con posterioridad al mismo, se han sucedido una serie de acontecimientos relevantes que si bien no serán objeto de mayor comentario, por no constituir el contenido concreto de este trabajo, sí parece oportuno enumerar. Son los siguientes:

- En junio de 2005, la Comisión Europea publicó el Libro Verde sobre el Crédito Hipotecario en la UE, a partir de las consideraciones y las recomendaciones formuladas por el Forum Group en su informe antes referido, y abrió un período de audiencia pública y consultas sobre dicho libro verde, válido hasta el día 30 de noviembre de 2005.

- En agosto de 2005, se publicó el Informe Costes y Beneficios de la Integración del Mercado Hipotecario en la UE, encargado a la London School of Economics (LSE) por

la Comisión Europea, y la Agrupación Europea de Cajas de Ahorro (European Savings Banks Group) publicó una nota explicativa al citado informe.

— En septiembre de 2005, el Council of Mortgage Lenders británico publicó un informe titulado "Mortgage credit in the EU: the case for integration is not proven" como reacción al Libro Verde de la Comisión y al estudio realizado por la LSE.

— En noviembre de 2005, el mismo Council of Mortgage Lenders publicó un segundo estudio en respuesta al Libro Verde de la Comisión, denominado "Response by the Council of Mortgage Lenders to the EU Comisión Green Paper".

— El día 7 de diciembre de 2005 tuvo lugar en la sede de la Comisión la última sesión de debate y discusión entre la propia Comisión (la Dirección General de Mercado Interior y Servicios) y los miembros del Forum Group, así como otros representantes de todos los sectores involucrados, que también fueron invitados a presentar sus comentarios.

Esta última puesta en común de opiniones y sugerencias cierra, hasta hoy, el largo ciclo de consultas y del proceso de análisis emprendido por la Comisión con la constitución del Forum Group. En 2006, se espera la publicación del Libro Blanco sobre el Mercado Hipotecario en la UE (Conclusiones de la Comisión), así como el inicio de la eventual actividad legislativa sobre el mercado hipotecario en el ámbito europeo.

5. Conclusiones y consideraciones finales

Del estudio realizado y a modo de conclusión, cabe resaltar las siguientes consideraciones finales:

5.1. Primera

La creación del Forum Group sobre el Crédito Hipotecario (FGCH) constituyó un proyecto de la Comisión Europea que se enmarca dentro del Plan de Acción para los Servicios Financieros (FSAP: *Financial Services Action Plan*) lanzado por la propia Comisión en 1999, con la finalidad de impulsar la integración de los mercados financieros dentro de la UE.

Esta iniciativa de la Dirección General de Mercado Interior es digna de todo elogio por cuanto que ha permiti-

do a la Comisión conocer directamente y con todo detalle, a partir de los agentes que participan en el día a día del mercado hipotecario, los pormenores de este mercado en los diferentes países de la Unión, las barreras que lo caracterizan, así como su grado de integración en el ámbito europeo.

El informe elaborado por el Forum Group es de gran valor por: (i) la amplia representatividad y la diversidad de todos los sectores que participaron en su redacción (consumidores, bancos, aseguradoras, registradores de la propiedad, tasadores, etc.); (ii) la variedad de los aspectos tratados dentro de un mismo objeto temático (el crédito hipotecario); y (iii) por la profundidad con que se han abordado los temas cubiertos en este trabajo.

5.2. Segunda

Tras dieciocho meses de trabajos, el FGCH ha formulado 48 recomendaciones de diversa naturaleza y alcance, que versan sobre alguna de las cinco áreas temáticas analizadas: confianza del consumidor, aspectos jurídicos, garantía, distribución y aspectos financieros.

La mayoría de las recomendaciones responden a la opinión consensuada de todos los miembros del Grupo, a excepción de las recomendaciones correspondientes al apartado de la confianza del consumidor. En este capítulo, se produce una clara dicotomía entre los representantes de los consumidores, por una parte, y los de la industria, por otra. Por este motivo, el informe final, en la sección relativa a la confianza del consumidor, contiene tres tipos de recomendaciones: (i) las comunes, que tienen el respaldo de todos los representantes; (ii) las recomendaciones específicas de los representantes de los consumidores; y (iii) las específicas de los representantes del sector.

En términos generales, el Forum Group entiende que la aplicación de estas recomendaciones requerirá que la Comisión lleve a cabo un seguimiento cuidadoso y permanente de los costes y beneficios previstos con tales medidas. El FGCH también reconoce que sus recomendaciones deberán aplicarse de forma progresiva y en distintos grados y plazos, en función del carácter de cada medida y de los efectos que genere.

Finalmente, los miembros del Forum Group también instan a la Comisión Europea a que contemple estas recomendaciones como un conjunto integral de medidas encaminadas a configurar un contexto global que conduzca a una mayor homogenización de los mercados hipotecarios en Europa. Y advierten, a su vez, que si sólo se aplican recomendaciones puntuales, o grupos de ellas, prescindien-

do del espíritu global del trabajo elaborado por el Forum Group, no se conseguirán los resultados esperados.

5.3. Tercera

Los mercados hipotecarios dentro de la UE tienen un peso muy importante dentro de la economía europea. El saldo de los préstamos hipotecarios vivos representa más del 40 por 100 del PIB de la eurozona. Así pues, en consonancia con la magnitud del mercado hipotecario europeo, la Comisión Europea considera que si en dicho mercado se consiguiera una mayor consolidación, ello constituiría un factor clave para fortalecer la integración de los mercados financieros europeos en general, en línea con los objetivos del FSAP.

Según el estudio denominado *The Costs and Benefits of Integration of EU Mortgage Markets*⁹, encargado por la Comisión y elaborado por la LSE, mediante medidas legislativas de ámbito comunitario ¿que, en opinión de sus autores, serían de fácil implantación y no comportarían costes elevados? se podría elevar el grado de homogenización de los mercados hipotecarios. El estudio señala, además, que esta mayor integración de los mercados hipotecarios tendría un doble efecto positivo:

1. El coste para las entidades financieras de la financiación de las hipotecas tendería a igualarse a la baja, en el ámbito europeo, tomando como referencia aquellos mercados más baratos.

2. La gama de productos y modalidades hipotecarias a disposición del público tendería a equipararse y a ser mucho mayor en todos los países europeos.

El trabajo de la LSE estima que los costes y beneficios combinados de tales medidas tendrían un impacto del 0,89 por 100 del PIB comunitario en 2005 (94.600 millones de euros), en términos de valor actual neto.

5.4. Cuarta

Para la Comisión Europea, el escenario ideal sería la creación de un mercado hipotecario europeo único (*Single European Mortgage Market*) al igual que en 1999 se creó la moneda única.

Sin embargo, la Comisión es consciente de que llegar a esos niveles de integración en los mercados de crédito

⁹ *The Cost and Benefits of Integration of EU Mortgage Markets*, Report for European Commission, DG-Internal Market and Services, London School of Economics, agosto 2005.

to hipotecario no es una tarea fácil que dependa sólo de medidas legislativas. La realidad es que en los países europeos existen profundas diferencias en el derecho civil que regula a las hipotecas y los regímenes fiscales aplicables a las mismas. Las normas sobre protección del consumidor también difieren mucho de unos países a otros, así como la regulación de las bases de datos de créditos, los estándares de tasación y los procedimientos de ejecución y venta forzosa. El acceso a los registros de la propiedad, la transferibilidad de los préstamos hipotecarios y la vinculación de su garantía o colateral con la deuda principal son, además, otros aspectos que se tratan de forma muy dispar dentro de la UE.

Por otro lado, se observa una gran complejidad financiera implícita en los mercados hipotecarios europeos y que se hace patente en temas como: la inexistencia de mercados secundarios líquidos, la titulización y la segregación de hipotecas, los requerimientos de capital, los casos de insolvencia o quiebra, y la agrupación o *pooling* de garantías hipotecarias. Todos estos aspectos constituyen por sí solos un entorno financiero difícil de armonizar porque ya nos encontramos dentro de una zona económica común, que goza de total libertad de movimientos de capital y que incluso cuenta con una moneda común.

A esa realidad tan compleja, hay que añadir, a su vez, el hecho de que la convergencia de precios en los mercados hipotecarios europeos es mucho mayor que en otros productos financieros, y, en cualquier caso, muy superior a la convergencia que presentan los mercados de crédito al consumo¹⁰.

5.5. Quinta

A pesar de los esfuerzos de la Comisión para lograr un mercado hipotecario europeo lo más integrado posible, no se puede obviar el hecho de que el crédito hipotecario —al representar, en general, la mayor carga financiera de los ciudadanos y estar íntimamente vinculado con la residencia familiar— tiene un carácter inevitablemente muy local. (En 2005, sólo el 3,5 por 100 de las hipotecas residenciales concedidas en la UE tuvieron el carácter de transfronterizas¹¹).

¹⁰ *The Banker*, Special Supplement —European Mortgages—, noviembre, 2005. (Se hace referencia a los indicadores de convergencia del Banco Central Europeo: Indicators of financial integration, septiembre, 2005).

¹¹ *The Banker*, Special Supplement —European Mortgages—, noviembre, 2005. (Se hace referencia a los datos publicados en la encuesta del Eurobarometer, septiembre, 2005).

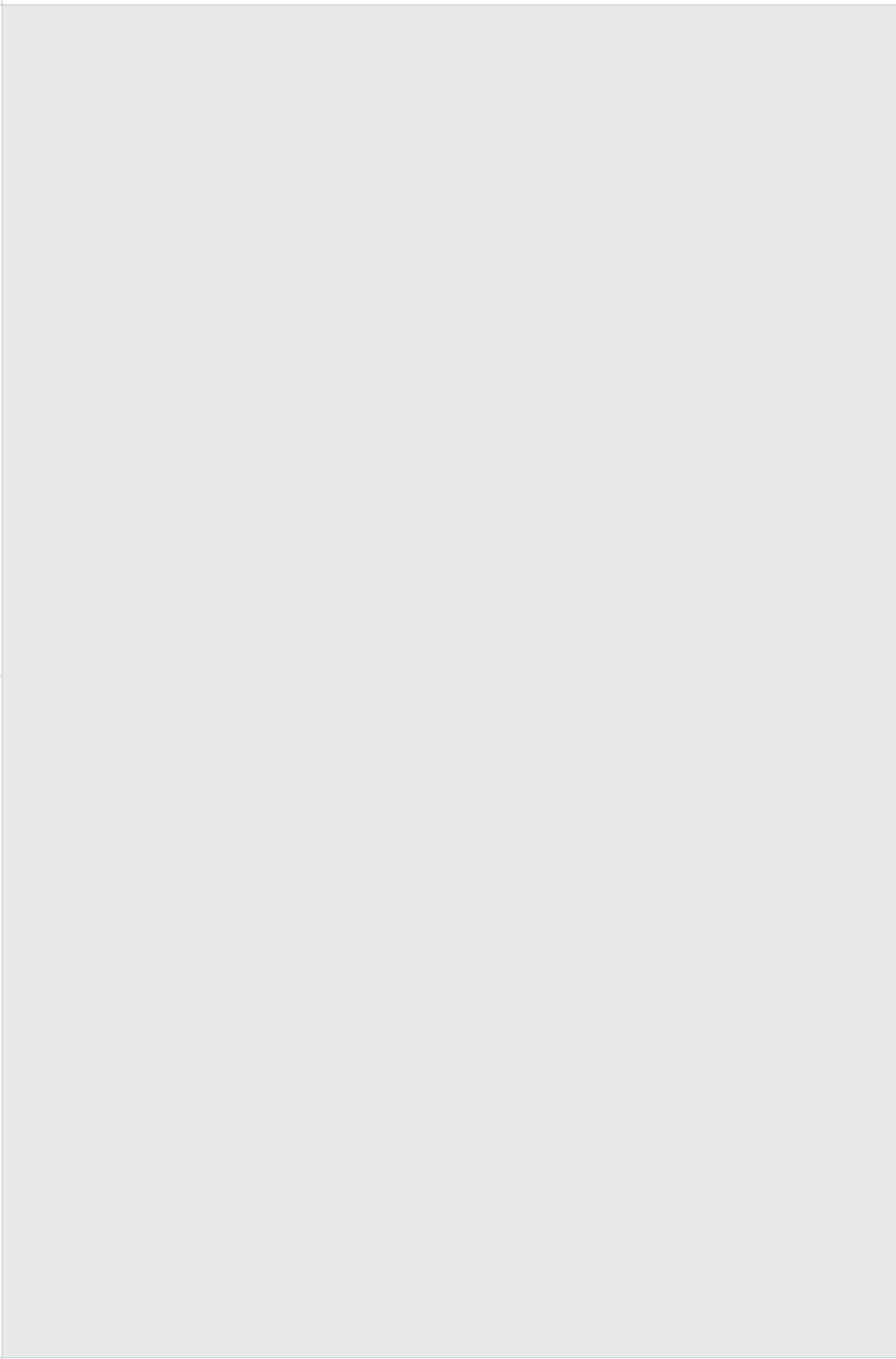
En consecuencia, la constitución de un préstamo hipotecario suele generar una estrecha y duradera relación entre el prestatario y la entidad financiera, de modo que la proximidad física, así como la afinidad cultural y lingüística, adquieren una relevancia mucho mayor que en otros productos y servicios financieros.

5.6. Sexta

A tenor de todo lo expuesto, y tal como ya se ha indicado anteriormente, está previsto que la Comisión Europea publique en 2006 el Libro Blanco sobre el Mercado Hipotecario en la UE, el cual recogerá sus propias conclusiones sobre el estado actual de dicho mercado y sobre qué tipo de medidas jurídicas se deberían tomar en el ámbito europeo.

En este sentido, la UE carece de una normativa específica sobre el crédito hipotecario. Hasta la fecha, la Comisión únicamente ha recomendado la adopción del Código de Conducta Voluntario sobre la Información Pre-Contratual en los Créditos para la Adquisición de Vivienda, pero este código no constituye una disposición europea de obligado cumplimiento.

Cabe esperar, por consiguiente, que la Comisión adopte, durante 2006, medidas legislativas encaminadas a favorecer unos niveles de integración del mercado hipotecario más elevados que los actuales. Es lógico pensar, además, que la Comisión se asegurará, en todo momento, que el mercado europeo de crédito hipotecario resultante sea abierto y libre, sin que se vea tergiversado por regulaciones innecesarias o inapropiadas.



La empresa al día

Por Maite Nieva

I. ENTREVISTA CON CARLOS OCAÑA Y PÉREZ DE TUDELA, SECRETARIO GENERAL DE PRESUPUESTOS Y GASTOS

A) ¿Cuál ha sido la evolución que han seguido los fondos comunitarios hasta el presente y cuál la previsión para las nuevas perspectivas financieras en el período 2007-2013?

España ha sido un gran receptor de fondos de la Unión Europea desde su ingreso en 1986: hasta el momento, el primero en fondos de la Política de Cohesión. En el período 2000-2006 recibió 52.712 millones de euros (euros de 2004) y entre 2007 y 2013 seguirá siendo un gran receptor, a pesar de que tanto las regiones como la nación en su conjunto han superado los umbrales de renta que la convertían en beneficiaria privilegiada de los instrumentos de cohesión.

En 2000, la población española cubierta por el Objetivo 1, esto es, población situada en regiones con un PIB per cápita inferior al 75 por 100 de la media comunitaria era de 23,3 millones de personas; hoy, cuando se han discutido las próximas Perspectivas Financieras, la población beneficiaria de los fondos del Objetivo Convergencia serán 13,2 millones de personas, ya que se ha utilizado como cómputo la media del PIB per cápita 2001-2003. Si se hubiera tomado el año 2004 como referencia, solamente un millón de personas, la Comunidad Autónoma de Extremadura, estaría por debajo del 75 por 100 del PIB per cápita comunitario.

Un objetivo fundamental del Gobierno en la negociación de las Perspectivas Financieras 2007-2013 ha sido

asegurar un ajuste gradual de los fondos europeos que recibe España. Esta postura ha quedado reflejada en el acuerdo con la inclusión de períodos transitorios para algunas regiones y, en el caso del Fondo de Cohesión, para el conjunto de la nación.

En el período 2007-2013, España será la segunda perceptora de fondos de la Política de Cohesión de la Unión Europea, estimándose que recibirá 31.543 millones de euros.

Es destacable que un porcentaje muy alto de los nuevos recursos se dedicará a actividades de fomento de la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación.

B) ¿Cuáles han sido las luces y las sombras más significativas de los fondos comunitarios en los últimos años?

España es citada internacionalmente como un buen ejemplo de uso de los fondos europeos. En Europa, hay dos modelos de referencia en cuanto a gestión de los fondos: el irlandés y el español.

El modelo irlandés ha hecho mucho hincapié en la formación y las ayudas a empresas, mientras que el español lo hizo en el desarrollo de una infraestructura suficiente para el país.

España ha conseguido que su nivel de infraestructuras se aproxime al de los países más desarrollados de Europa y ahora tiene que cambiar el acento, no solamente en la política de fondos sino en la política económica en general, haciendo más hincapié en las políticas de desarrollo empresarial y fomento de la I+D+i.

C) *¿Cuáles considera que van a ser los sectores a los que el recorte presupuestario afectará más?*

No se ha realizado todavía la programación de inversiones del período 2007-2013; en cualquier caso, la posición financiera de la Administración General del Estado, es lo suficientemente saneada para que pueda mantener un elevado nivel inversor en infraestructuras del transporte, medio ambiente, además de la prioridad señalada de I+D+i.

Sin embargo, hay una tarea que hay que acometer y es la de realizar una mejor evaluación de los proyectos de inversión para seleccionar aquellos que tienen una mayor rentabilidad social y económica; en resumen, hay que establecer prioridades seleccionando mejor los proyectos de inversión.

D) *¿Cómo se va a materializar el nuevo fondo de 2.000 millones de euros destinado a impulsar la investigación?*

Este es un fondo que se destinará principalmente a actuaciones de investigación, desarrollo e innovación ejecutadas por empresas o realizadas por centros de investigación, públicos o privados, centros tecnológicos, en beneficio de la competitividad empresarial. El reto para España es utilizar bien estos recursos en I+D del mismo modo que en el pasado se usaron bien en infraestructuras.

E) *Según las nuevas perspectivas financieras 2007-2013, los ayuntamientos tendrán un papel más relevante en la percepción y gestión de los fondos de la UE dentro del ámbito de sus competencias. ¿Cuáles serán los cambios más significativos?*

La realidad urbana será contemplada suficientemente en la programación, de acuerdo con los recursos disponibles; se está considerando la continuidad del Programa Local que se ha desarrollado en el período 2000-2006.

F) *¿Se ha contemplado la posibilidad de compensar a las comunidades autónomas por la previsible reducción de los fondos dirigidos básicamente a inversiones en capital físico?*

Durante los últimos 16 años, una proporción muy importante de los fondos dirigidos a favorecer la cohesión económica y social se han dirigido a reducir los déficit comparativos en materia de infraestructuras físicas.

El resultado ha sido muy positivo y los déficit comparativos con los niveles medios comunitarios han disminuido de manera sustancial, e incluso se han anulado completamente en el caso de algunos tipos de equipamientos. Por ello, la disminución de los fondos no va a tener una incidencia muy significativa. Máxime, si se tiene en cuenta que los recursos a percibir por España van a seguir siendo cuantiosos y con una elevada concentración en las comunidades autónomas donde esos déficit son comparativamente más elevados (las regiones incluidas en el Objetivo Convergencia).

G) *Las perspectivas financieras han cambiado significativamente, ¿cuáles son los objetivos prioritarios en esta nueva etapa?*

Los objetivos prioritarios en el próximo período van a estar muy en línea con las grandes prioridades establecidas en la Agenda de Lisboa y Edimburgo. La mejora del entorno empresarial en todos los factores que influyen más significativamente en la competitividad de las empresas, la promoción de la I+D+i y, de manera especial en aquellas líneas que favorezcan el desarrollo de la capacidad innovadora de las PYME, la creación de empleo de calidad, la mejora de la cualificación del capital humano, son los objetivos más destacados, sin olvidar, naturalmente, el completar la modernización de las infraestructuras de transportes y comunicaciones, especialmente las incluidas en las redes transeuropeas, así como favorecer un modelo de desarrollo sostenible actuando sobre las infraestructuras y los factores que influyen de manera más crucial en el medio ambiente.

II. PANORÁMICA EMPRESARIAL

La batalla de las comisiones

Las entidades financieras han entrado en una nueva batalla comercial por la captación de clientes en la que la eliminación de las comisiones básicas por el Banco Santander ha sido el punto de referencia para iniciar una guerra de precios en el sector que amenaza llenar el mercado con un complicado laberinto de ofertas co-

merciales. Bancaja y Caja de Ahorros del Mediterráneo, seguidas de Caixa Galicia y la cooperativa Cajamar, fueron las primeras en seguir esta iniciativa, con la incorporación de algunas variantes. Posteriormente, Banesto y BBVA daban una nueva vuelta de tuerca, prometiendo ingresos en efectivo y créditos sin interés con la domiciliación de la nómina. En el lado contrario, el Banco Popular rechaza entrar en esta campaña a la que define como "actos publicitarios insostenibles".

La oferta está dirigida exclusivamente a las personas físicas, es decir, están excluidos los profesionales o autónomos, y sólo podrán disfrutar de ellas los clientes que reúnan los requisitos que cada entidad fija de antemano, como tener la nómina o la pensión domiciliada en el banco, una hipoteca o un plan de pensiones. En suma, las comisiones de servicio que afectan a la administración y mantenimiento de cuentas y libretas de ahorro, las de emisión y renovación de tarjeta de débito estándar, transferencias, giros y órdenes de pago nacionales y comunitarias en euros (hasta 50.000), y retirada de efectivo y consultas en los cajeros de su propia red.

El objetivo es la incorporación de nuevos clientes atraídos por el plan. En concreto, el Santander espera conseguir 800.000 clientes más en 2006, que se sumarían a los 7,6 millones que tiene actualmente, mientras que el BBVA se propone captar 80.000 más en dos meses. La fidelización del cliente, mediante el contrato de otros nuevos productos que oferta la entidad, es la otra pata de esta campaña.

El aumento de las comisiones ha sido uno de los principales motivos de inquietud de los clientes de bancos y cajas. Los directivos del Banco Santander lo reconocían durante la presentación oficial de su plan. Esta entidad, que no ha sido precisamente una de las más baratas en los cargos por sus comisiones, con efectos de pérdida de clientela, ya que los usuarios no han dudado en cambiar de banco o reducir el número de cuentas abiertas, ha anulado el cobro de las comisiones básicas a más de 2,2 millones de clientes de su red comercial, un tercio del total. La medida será aplicada a otros 5,2 millones con los que cuenta. A ellos se sumarían los que se incorporen al grupo en cuanto cumplan las condiciones establecidas: tener domiciliada la nómina, el importe deber superar el salario mínimo (540,9 euros mensuales) o pensión, tener contratada una hipoteca o suscrito un plan de pensiones con una aportación anual de más de 600 euros.

En los últimos años, bancos y cajas de ahorro han impulsado la subida de los precios de estas partidas para compensar la fuerte caída en los márgenes de intermediación causada por el descenso en los tipos de interés y el incremento de la competencia.

El Banco de España señala en su última Memoria de Reclamaciones de 2004 que el 17 por 100 de las quejas de los clientes de la banca se refiere a las comisiones y precios. Las comisiones netas que los bancos y cajas y cooperativas de crédito cobran a los clientes por sus servicios se triplicaron en los últimos 12 años, y la comisión media por mantenimiento de cuentas creció casi un 5 por 100, según el informe del Banco de España. A fina-

les de mayo pasado, los clientes de las entidades financieras pagaban una media de 34 euros al año por el mantenimiento y administración de sus cuentas corrientes, frente a 32,46 euros a finales de 2004. Según recoge la Memoria de Reclamaciones, hubo un total de 279 reclamaciones relativas a comisiones y gastos en 2004. De ellas, un 35,4 por 100 correspondieron a operaciones activas, un 46,2 por 100 a gestiones pasivas, 293, y un 1,5 por 100, 55, en transferencias.

El aumento de la cuota de mercado es ahora un objetivo prioritario para la banca. Y para ello, no duda en trabajar con unos márgenes más reducidos en determinados productos. En el mercado internacional, los expertos del sector llevan meses anunciando que el mercado acabaría tomando este tipo de iniciativas ya que la gran banca mundial se prepara para una guerra de precios, al igual que se prevé dar un nuevo vuelco en el negocio, especialmente en el segmento de la banca minorista, donde lo único que resulta decisivo es el precio que soportan los clientes.

La iniciativa del Santander no es la primera oferta de estas características que lanza la banca española. Hace más de un año Banesto y La Caixa ya se adelantaron en esta senda con medidas similares y la banca por Internet hace tiempo que ha eliminado la mayor parte de sus comisiones.

El "caso Enron" en el banquillo

Cuatro años después del hundimiento de Enron, los máximos responsables de la séptima empresa más grande de Estados Unidos y protagonistas de uno de los mayores escándalos financieros conocidos, Ken Lay y Jeffrey Skilling, se sientan en el banquillo de la Corte Federal de Houston por participar en el fraude que hundió a la compañía. Los dos ejecutivos se enfrentan a más de tres docenas de cargos por fraude y conspiración. Además, se les acusa de mentir a los inversores acerca del estado financiero de la firma, mientras ellos se enriquecían con la venta de sus acciones por millones de dólares.

El escándalo, de proporciones desconocidas hasta entonces, dejó sin trabajo a más de 800.000 trabajadores, muchos de ellos también propietarios de acciones de la compañía y a miles de pensionistas arruinados. En su caída, Enron arrastró a miles de accionistas y barrió del mercado a la consultora Arthur Andersen, una de las más prestigiosas del sector, después de que su reputación se viera gravemente dañada por consentir en la ocultación de datos y admitir que destruyó documentos confidenciales.

La crisis salpicó igualmente al gobierno de Estados Unidos, y especialmente a su presidente George W. Bush, por

las famosas donaciones millonarias de Enron para sus campañas políticas —113.800 dólares— y la estrecha relación de los dirigentes de la empresa con la familia del mandatario. Curiosamente, más de 30 altos funcionarios de la administración Bush poseían acciones de Enron cuando fueron nombrados en el cargo. Enron y su presidente Kenneth L. Lay se hicieron más influyentes en Washington tras la elección de George Bush.

La historia de Enron, en su momento la compañía de energía más poderosa de Estados Unidos, está llena de irregularidades desde sus primeros años. Nacida en Houston en 1984 como una compañía distribuidora de gas, su negocio cambió hacia actividades de mediación energética con la regulación del mercado de energía eléctrica, un cambio propiciado en parte por la influencia del *lobby* de los directivos de Enron.

La manipulación y ocultación de datos por parte de los directivos llega a límites escandalosos durante los meses anteriores a su caída final. La falta de transparencia se mantuvo hasta el último momento. Mientras que los máximos dirigentes de la compañía aseguraban que en la empresa no pasaba nada, vendían de forma sistemática sus respectivos paquetes de acciones. Tres meses antes de la bancarota, cuando el goteo de la venta de acciones entre los directivos de la empresa era la nota común, su presidente, Ken Lay, distribuía correos electrónicos entre los empleados, muchos de ellos también accionistas, ensalzando la empresa.

Enron se declara en bancarota el 2 de diciembre de 2001. Previamente, el 16 de octubre de 2001, anunció pérdidas de 618 millones de dólares correspondientes al tercer trimestre y el 8 de noviembre admitía que había inflado sus beneficios en los últimos cinco años por un valor de 586 millones de dólares.

El código Unificado de Buen Gobierno

Los escándalos financieros surgidos en los últimos años han puesto de manifiesto la necesidad de proteger a los inversores, dotando a las empresas que cotizan en Bolsa de una mayor transparencia.

Cuatro años después de la desaparición de Enron, la credibilidad de las empresas está entre los principales puntos de mira de los inversores y su sensibilidad es ahora aún mayor, si cabe, en este terreno. También los gobiernos tomaron cartas en el asunto para paliar la pérdida de confianza en los mercados promoviendo medidas que ayuden al inversor a estar más informado en la toma de decisiones.

El pasado mes de enero el presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, Manuel Conthe, presentó en las cuatro Bolsas españolas el proyecto de Código Unificado sobre Buen Gobierno, que refunde los informes Olivencia y Aldama, textos que en estos últimos años han ayudado a llenar el vacío que existía en España sobre el tema. Entre sus cometidos está la defensa de los intereses de los accionistas, impulsando la transparencia en el buen gobierno de las empresas.

El borrador del nuevo código recoge 74 recomendaciones de cumplimiento voluntario, pero reclama explicaciones a los que no las adopten. El código “no es un corsé para nadie” sino un proyecto de “talla única” que da cabida a un amplio espectro de empresas, según ha señalado Manuel Conthe durante la presentación del documento. La versión definitiva se aprobará antes del próximo mes de abril, aunque previamente se someterá a consulta pública a través de la recepción en la CNMV de observaciones por escrito y posteriores reuniones con expertos.

La responsabilidad y la implicación del pequeño inversor para exigir el cumplimiento a las empresas donde invierte serán determinantes para que no acabe siendo papel mojado, a juicio de los redactores del proyecto de Código Unificado de Buen Gobierno. “A ellos les corresponde hacer un ejercicio de disciplina y tener en cuenta los referentes de buenas prácticas entre las empresas a la hora de decantarse por invertir en una sociedad o en otra”.

El nuevo código refuerza alguna de las recomendaciones de los anteriores informes Aldama y Olivencia e incluye otras nuevas. Asimismo, hace hincapié en materia de composición de consejos, obligaciones para consejeros y funcionamiento del máximo órgano de gobierno de las compañías. Además, recomienda impulsar a los pequeños accionistas, obligando a las sociedades a prestarles más atención y a facilitar que agrupen sus acciones para que puedan tener más fuerza en las juntas generales. Igualmente pide mayor independencia y más mujeres en los consejos.

Una de las apuestas del borrador es reforzar el papel de los consejeros independientes de las sociedades cotizadas. El estudio pide que el número de consejeros independientes represente al menos, un tercio del total. Y enumera una larga relación de incompatibilidades de manera que pueda desempeñar su función sin verse condicionado por relaciones pasadas, presentes o futuras con la sociedad, con sus accionistas o con sus directivos. De esta forma pretende evitar situaciones en las que algún consejero, calificado de independiente, simultanee el cargo con el de administrador de otras sociedades filiales.

La intención de potenciar la presencia de las mujeres en los órganos de administración de las compañías es otro de los aspectos novedosos del borrador del código unificado. Así, cuando sea escaso o nulo el número de consejeras, el consejo deberá explicar los motivos y las iniciativas adoptadas para corregir tal situación. Actualmente la proporción de consejeras en las sociedades cotizadas es del 5,9 por 100 y baja al 4 por 100 en las compañías del Ibex-35.

La propuesta de dimisión del presidente o miembro del consejo de administración de una sociedad que cotice en Bolsa, en caso de que se vea procesado judicialmente y sin esperar la sentencia por el bien de los accionistas, figura entre las recomendaciones más polémicas de la CNMV para mejorar el buen gobierno empresarial.

En su recomendación número 46 se determina que los "consejeros informen de inmediato al Consejo de las causas penales en las que aparezcan como imputados, así como de sus posteriores vicisitudes procesales". A partir de ahí, tan pronto resulten procesados o se dicte auto de apertura de juicio oral por alguno de los delitos señalados en el artículo 124 de la Ley de Sociedades Anónimas, el consejo examinará necesariamente el caso y, a la vista de las circunstancias concretas y de su potencial efecto sobre el crédito y reputación de la sociedad, decidirá si procede o no que el consejero dimita.

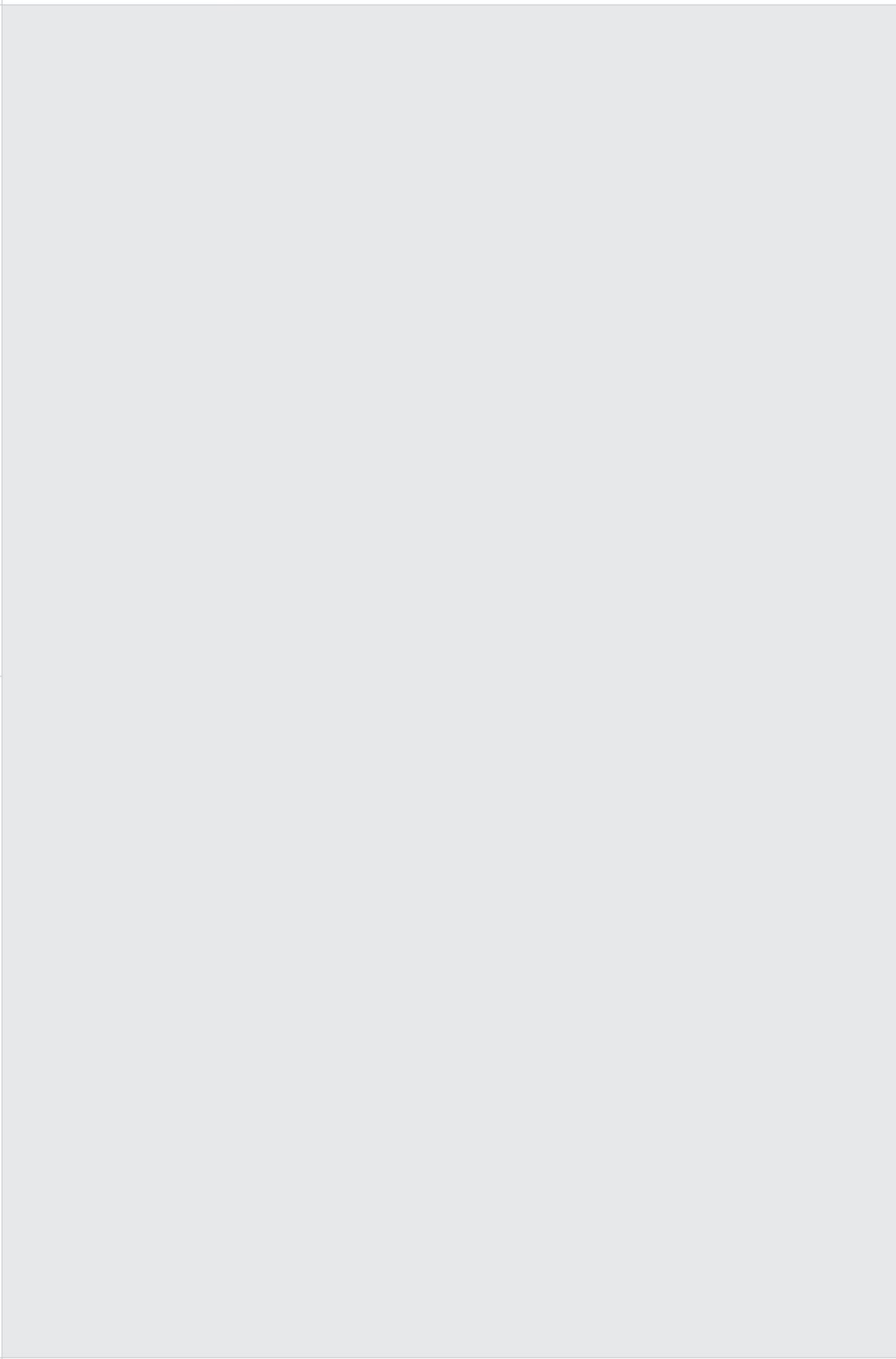
Según el texto de la CNMV, "el procesamiento de un consejero por delito doloso, al presuponer un pronunciamiento judicial por el que se constata la existencia de indicios racionales de criminalidad, aunque no enerve el terreno penal de la presunción de inocencia, puede rom-

per la relación de confianza en que se basó el nombramiento del consejero o afectar al crédito o reputación de la sociedad".

Las reacciones al borrador no se han hecho esperar. Mientras que entre las empresas del Ibex-35 se le ha calificado de intervencionista y reglamentista, el Instituto de Consejeros va más allá del texto y considera que se deberían desarrollar por ley algunas de las recomendaciones de la Comisión Conthe. Además, pone de manifiesto la precaria situación actual en el gobierno de las sociedades cotizadas españolas, ya que, en su opinión, lo que ahora se quiere etiquetar de novedoso y revolucionario es ya práctica normal y consolidada en otros países del entorno.

Los consejeros creen que aún queda un largo camino por recorrer en España para ponerse en sintonía con las prácticas de otros países occidentales en este terreno. Y aunque considera que en materia de transparencia, en España se ha avanzado mucho y bien en los últimos años, señalan que la transparencia es solo uno de los elementos de buen gobierno corporativo, junto al cual hay otros no menos importantes, que es necesario incorporar y desarrollar en nuestro país.

Para los pequeños accionistas, el carácter voluntario del proyecto es suficiente para evitar la consideración de que se interviene en una sociedad anónima. La AEMEC (Asociación Española de Accionistas Minoritarios de Empresas Cotizadas) apoya el proyecto y recuerda que los intereses dispersos de los accionistas en la sociedad cotizada exigen controles y cautelas superiores a las sociedades anónimas en general.



Indicadores Financieros

Gabinete de Análisis Financiero de FUNCAS

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO*

Fecha de actualización: 15 de febrero de 2006

A. Dinero y tipos de interés							
Indicador	A partir de datos de	Media 1992-2002	2003	2004	2005 noviembre	2005 diciembre	Definición y cálculo
1. Oferta monetaria (porcentaje var.)	BCE	5,8	8,1	5,8	7,6	7,3	Variación del agregado M3 (desestacionalizado)
2. Tipo de interés interbancario a 3 meses	BE	6,8	2,3	2,1	2,4	2,5 ^a	Medias de datos diarios
3. Tipo de interés Euribor a 1 año (desde 1994)	BE	4,7	2,3	2,3	2,7	2,8	Datos a fin de mes
4. Tipo de interés de los bonos del Estado a 10 años (desde 1998)	BE	5,0	4,1	4,1	3,5	3,4	Tipos de interés del conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
5. Tipo de interés medio de las obligaciones y bonos de empresa	BE	7,7	4,1	4,1	4,0	3,7	Tipo de interés medio en obligaciones y bonos simples (a más de 2 años) a fin de mes en el mercado AIAF
B. Mercados Financieros							
6. Ratio de contratación en operaciones simples al contado con letras del Tesoro	BE	13,8	19,3	26,5	36,9	29,2	(Importe negociado/saldo en circulación) x 100 para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
7. Ratio de contratación en operaciones simples al contado con bonos y obligaciones del Estado	BE	83,8	76,5	68,9	89,3	70,6	(Importe negociado/saldo en circulación) x 100 para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)

* Ver nota al final de este cuadro.

^a Último dato disponible en enero de 2006.

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO* (continuación)

Indicador	B. Mercados Financieros (continuación)						Definición y cálculo
	A partir de datos de	Media 1992-2002	2003	2004	2005 noviembre	2005 diciembre	
8. Ratio de contratación en operaciones simples a plazo con letras del Tesoro	BE	0,28	0,14	0,33	0,00	—	(Importe negociado/saldo en circulación) x 100 para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
9. Ratio de contratación en operaciones simples a plazo con bonos y obligaciones del Estado	BE	3,9	2,2	3,8	9,6	5,5	(Importe negociado/saldo en circulación) x 100 para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
10. Tipo de interés letras del tesoro con vencimiento hasta 3 meses	BE	6,5	2,2	2,0	2,1	2,3	En operaciones simples y para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
11. Índice de rendimiento de bonos y obligaciones del Estado (dic. 1987 = 100)	BE	318,9	499,5	525,1	570,4	573,7	En operaciones simples y para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
12. Capitalización Bolsa de Madrid (porcentaje var. mensual medio)	BE y Bolsa de Madrid	1,0	1,4	1,7	0,1	-0,5	Tasa de variación para el total de sociedades residentes
13. Volumen de contratación bursátil (porcentaje var. mensual medio)	BE y Bolsa de Madrid	5,3	9,1	3,2	3,6	3,4	Tasa de variación en la contratación total de la Sociedad de Bolsas y Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores
14. Índice general de la Bolsa de Madrid (dic. 1985 = 100)	BE y Bolsa de Madrid	574,5	706,4	863,3	1.138,5	1.156,2	Con base 1985 = 100
15. Ibex-35 (dic. 1989 = 3000)	BE y Bolsa de Madrid	6.246,7	6.722,8	8.196,2	10.557,8	10.733,9	Con base dic. 1989 = 3000
16. Ratio PER (Cotización/rentabilidad del capital) Bolsa de Madrid	BE y Bolsa de Madrid	17,5	19,4	18,4	15,8	—	Ratio "cotización/rentabilidad del capital" en la Bolsa de Madrid
17. Obligaciones. Volumen de contratación bursátil (porcentaje var.)	BE y Bolsa de Madrid	5,9	6,1	-1,4	45,7	-9,8	Variación para todas las bolsas
18. Pagarés de empresa. Saldo admitido a cotización (porcentaje var.)	BE y AIAF	1,6	3,3	3,4	8,3	-3,7	En mercado de renta fija AIAF
19. Pagarés de empresa. Tipos de interés a 3 meses	BE y AIAF	6,7	2,3	2,1	2,2	2,4	En mercado de renta fija AIAF
20. Operaciones realizadas con futuros financieros sobre acciones Ibex-35 (porcentaje var.)	BE	4,7	2,9	1,9	-4,8	-7,5	Operaciones realizadas sobre acciones Ibex-35
21. Operaciones realizadas con opciones financieras sobre acciones Ibex-35 (porcentaje var.)	BE	7,9	4,8	7,5	-36,0	64,6	Operaciones realizadas sobre acciones Ibex-35

Comentario "Mercados financieros": En el último mes se observa una ralentización generalizada en la contratación de letras del tesoro, así como de bonos y obligaciones al contado y a plazo. Tanto el rendimiento de las letras del tesoro a corto plazo como el rendimiento de los bonos y obligaciones del Estado han experimentado un leve crecimiento. En cuanto a los mercados bursátiles, tanto el Índice General de la Bolsa de Madrid como su índice selectivo —el Ibex-35— mantienen la senda de recuperación mostrada en los últimos meses. En los mercados de derivados, las operaciones realizadas con futuros financieros han registrado tasas de variación negativas, contrastando con el crecimiento significativo experimentado por las operaciones realizadas con opciones financieras.

* Ver nota al final de este cuadro.

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO* (continuación)

C. Ahorro y endeudamiento financiero							
Indicador	A partir de datos de	Media 1996-2002	2003	2004	2005 II T.	2005 III T.	Definición y cálculo
22. Ahorro financiero neto/PIB (Economía Nacional)	BE	-0,6	-3,1	-4,8	-6,0	-6,2	Diferencia de los flujos de activos financieros y de pasivos financieros en relación al PIB según Cuentas Financieras
23. Ahorro financiero neto/PIB (Hogares e instituciones sin fines de lucro)	BE	2,7	0,1	-0,6	-0,4	-0,9	Diferencia de los flujos de activos financieros y de pasivos financieros en relación al PIB según Cuentas Financieras
24. Deuda materializada en valores distintos de acciones y en préstamos/PIB (Economía Nacional)	BE	171,2	188,2	198,7	207,5	208,8	Incluyendo la deuda de Administraciones públicas, sociedades no financieras y hogares e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares en relación al PIB
25. Deuda materializada en valores distintos de acciones y en préstamos/PIB (Hogares e instituciones sin fines de lucro)	BE	43,2	55,8	64,5	68,6	70,0	Incluyendo hogares e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares en relación al PIB
26. Activos financieros del balance de Hogares e Instituciones sin fines de lucro (porcentaje var. trimestral medio)	BE	2,0	3,5	2,3	2,4	3,1	Porcentaje de variación del total de activos del balance financiero de las Cuentas Financieras
27. Pasivos financieros del balance de Hogares e Instituciones sin fines de lucro (porcentaje var. trimestral medio)	BE	3,0	3,9	4,3	4,2	4,3	Porcentaje de variación del total de pasivos del balance financiero de las Cuentas Financieras

Comentario "Ahorro y endeudamiento": Durante el tercer trimestre de 2005, el ahorro financiero de la economía continuó su trayectoria descendente. Paralelamente, los hogares e instituciones sin fines de lucro, continúan mostrando tasas de ahorro negativas, cuya tendencia parece mantenerse. La deuda materializada en valores distintos de acciones y en préstamos (para la economía en su conjunto y para los hogares e instituciones sin fines de lucro) sigue en aumento. Los activos financieros en el balance de las familias han experimentado un crecimiento de 0,7 puntos porcentuales. Respecto a los pasivos financieros del balance de las economías domésticas, mantiene sus tasas de crecimiento con leves fluctuaciones en torno a la media de 2004.

D. Entidades de depósito. Evolución del negocio*							
Indicador	A partir de datos de	Media 1992-2002	2003	2004	2005 abril	2005 mayo	Definición y cálculo
28. Crédito bancario a otros sectores residentes (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,9	1,2	1,4	1,5	1,4	Porcentaje de variación del crédito al sector privado de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
29. Depósitos de otros sectores residentes en entidades de depósito (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,7	0,8	1,1	1,4	1,4	Porcentaje de variación de los depósitos del sector privado de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
30. Valores de renta fija en el activo de las entidades de depósito (porcentaje var. mensual medio)	BE	1,3	2,3	2,9	-3,3	3,4	Porcentaje de variación de los valores de renta fija en el activo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
31. Valores de renta variable en el activo de las entidades de depósito (porcentaje var. mensual medio)	BE	1,2	1,7	1,3	1,3	1,5	Porcentaje de variación de los valores de renta variable en el activo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito

* Ver nota al final de este cuadro.

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO* (continuación)

D. Entidades de depósito. Evolución del negocio* (continuación)

Indicador	A partir de datos de	Media 1992-2002	2003	2004	2005 abril	2005 mayo	Definición y cálculo
32. Sistema crediticio. Posición neta (diferencia activos y pasivos de las entidades de depósito) (porcentaje de activos totales)	BE	1,5	0,8	1,0	1,2	0,4	Diferencia entre la partida "Sistema Crediticio" en el activo y en el pasivo como aproximación de la posición neta a fin de mes en el mercado interbancario
33. Sector exterior. Posición neta (diferencia activos y pasivos de las entidades de depósito) (porcentaje de activos totales)	BE	-3,0	-8,3	-7,5	-6,2	-5,8	Diferencia entre la partida "Sector Exterior" en el activo y en el pasivo como aproximación de la posición neta a fin de mes en el mercado interbancario
34. Cesiones temporales de activos (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,6	-0,3	0,7	-1,3	-0,8	Porcentaje de variación de las cesiones temporales de activos en el pasivo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
35. Valores de otros sectores residentes en el pasivo de las entidades de depósito (porcentaje var. mensual medio)	BE	2,3	4,8	4,3	4,1	4,0	Porcentaje de variación de los valores en el pasivo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito

Comentario "Entidades de depósito. Evolución del negocio": Los últimos meses se han caracterizado por una cierta estabilidad en las tasas de crecimiento de los depósitos y créditos. Los valores de renta fija y renta variable mantenidos en el activo de las entidades financieras han experimentado un crecimiento algo mayor al precedente. El recurso a la liquidez ha moderado su tasa de crecimiento. Las cesiones temporales continúan mostrando una tendencia decreciente, aunque menor que la experimentada anteriormente.

E. Entidades de depósito. Estructura de mercado*

36. Número de entidades de depósito (porcentaje var. anual)	BE	-1,4	-2,2	-1,1	—	—	Variación en el número total de bancos, cajas y cooperativas de crédito operando en el territorio español
37. Cuota de mercado en créditos al sector privado. Bancos	BE	55,60	47,87	47,17	46,50	46,42	Créditos totales de la banca privada en relación al total de créditos de las entidades de depósito
38. Cuota de mercado en créditos al sector privado. Cajas de ahorros	BE	40,06	46,69	47,38	48,04	48,23	Créditos totales de las cajas de ahorros en relación al total de créditos de las entidades de depósito
39. Cuota de mercado en créditos al sector privado. Cooperativas de crédito	BE	4,35	5,43	5,45	5,46	5,35	Créditos totales de las cooperativas de crédito en relación al total de créditos de las entidades de depósito
40. Cuota de mercado en depósitos del sector privado. Bancos	BE	42,74	37,10	35,62	35,94	36,06	Depósitos totales de la banca privada en relación al total de depósitos de las entidades de depósito
41. Cuota de mercado en depósitos del sector privado. Cajas de ahorros	BE	50,77	55,19	56,60	56,35	56,27	Depósitos totales de las cajas de ahorros en relación al total de depósitos de las entidades de depósito
42. Cuota de mercado en depósitos del sector privado. Cooperativas de crédito	BE	6,49	7,71	7,78	7,71	7,67	Depósitos totales de las cooperativas de crédito en relación al total de depósitos de las entidades de depósito

Comentario "Entidades de depósito. Estructura de mercado": En el último mes disponible, los datos muestran que los bancos y las cooperativas de crédito perdieron cuota en el mercado de créditos al sector privado, contrastando con la ganancia de cuota experimentada por las cajas de ahorros en dicho mercado. En cuanto a los pasivos, las cajas de ahorros continúan ejerciendo su liderazgo en este mercado habiéndose observado según el último dato disponible una cierta ganancia de cuota de los bancos y una reducción de la cuota mantenida por las cooperativas de crédito.

* Ver nota al final de este cuadro.

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO* (continuación)

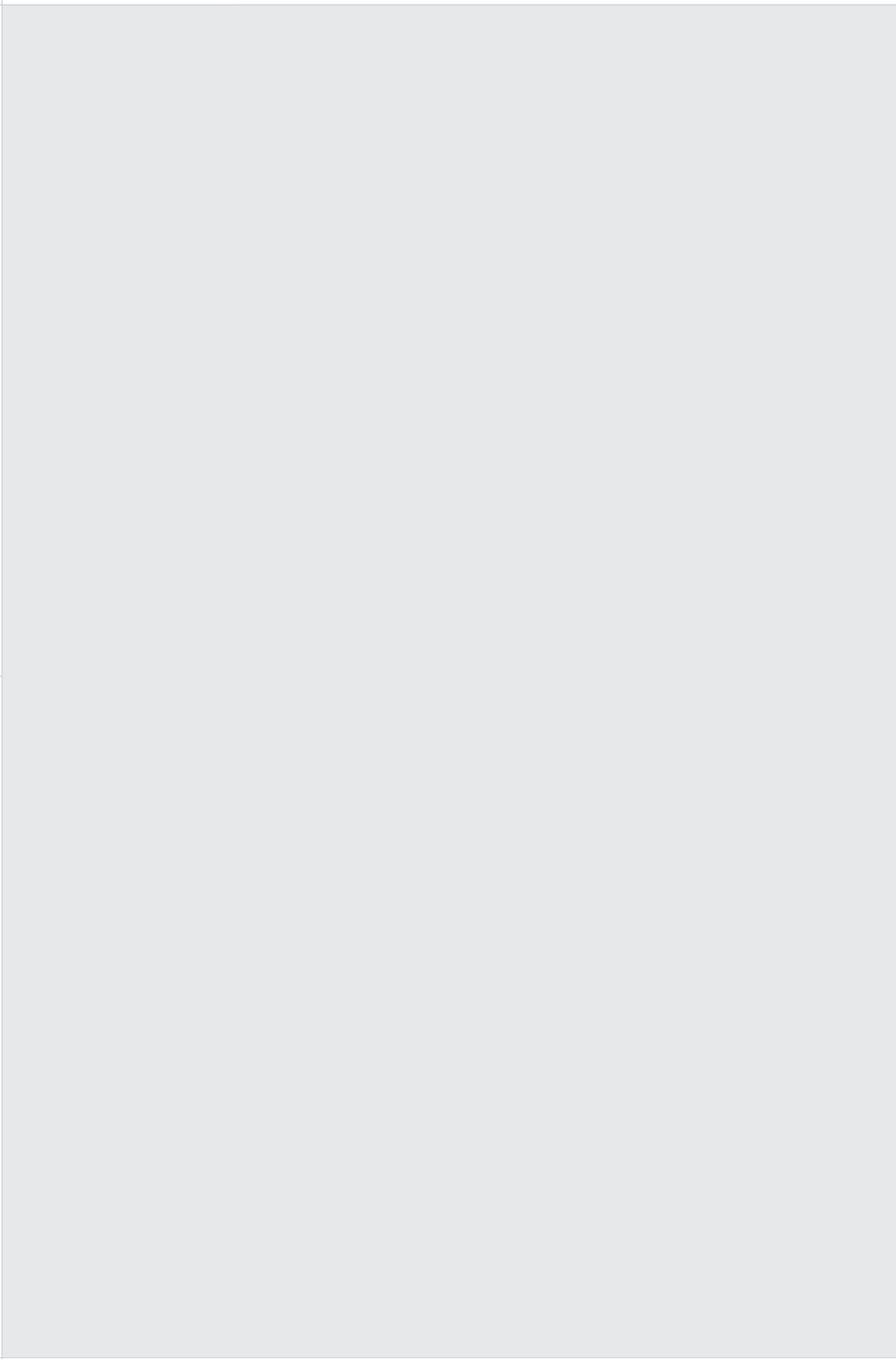
F. Entidades de depósito. Eficiencia y productividad, riesgo y rentabilidad*

Indicador	A partir de datos de	Media 1992-2002	2003	2004	2005 marzo	Definición y cálculo
43. Ratio "gastos de explotación/margen ordinario"	BE	63,29	58,88	57,60	58,03	Indicador de eficiencia operativa. Numerador y denominador de esta ratio se obtienen directamente a partir de la cuenta de resultados de las entidades de depósito
a) Bancos		63,69	56,73	50,17	56,62	
b) Cajas de ahorros		63,41	61,18	60,04	59,29	
c) Cooperativas de crédito		59,96	61,22	62,60	61,10	
44. Ratio "depósitos de clientes/empleados" (miles de euros)	BE	1.368,31	2.301,09	2.603,85	2.721,27 ^a	Indicador de productividad: capacidad de captación de negocio por empleado
a) Bancos		1.032,85	1.791,49	2.023,86	2.133,41 ^a	
b) Cajas de ahorros		1.816,92	2.788,9	3.137,11	3.269,00 ^a	
c) Cooperativas de crédito		1.669,69	2.492,61	2.795,63	2.869,18 ^a	
45. Ratio "depósitos de clientes/oficinas" (miles de euros)	BE	8.804,76	13.962,65	15.609,11	16.231,55	Indicador de productividad: capacidad de captación de negocio por oficina
a) Bancos		8.354,92	14.230,22	15.728,31	16.529,57	
b) Cajas de ahorros		9.871,43	14.727,65	16.545,26	17.125,40	
c) Cooperativas de crédito		6.185,25	9.538,43	10.823,21	11.073,92	
46. Ratio "oficinas/entidades"	BE	124,59	146,49	151,24	151,43	Indicador de expansión de la red
a) Bancos		108,18	101,99	104,18	103,73	
b) Cajas de ahorros		339,70	444,06	457,51	460,60	
c) Cooperativas de crédito		37,36	53,10	54,93	55,10	
47. Ratio "saneamientos y dotaciones a fondos de insolvencias/créditos" (porcentaje)	BE	0,90	0,56	0,54	0,52	Indicador de solvencia y riesgo, indicando los recursos que ha de destinar la entidad a la cobertura de insolvencias en relación a la cartera crediticia
a) Bancos		0,94	0,59	0,61	0,55	
b) Cajas de ahorros		0,84	0,52	0,49	0,49	
c) Cooperativas de crédito		0,81	0,60	0,47	0,47	
48. Ratio "recursos propios/activos totales" (porcentaje)	BE	8,22	9,57	9,12	8,80	Indicador de solvencia, aproximando el grado de capitalización relativa de la entidad
a) Bancos		7,77	10,30	9,92	9,47	
b) Cajas de ahorros		8,93	8,28	7,94	7,80	
c) Cooperativas de crédito		9,65	11,94	9,13	9,04	
49. ROA	BE	0,86	0,89	0,82	0,79	Indicador de rentabilidad, definido como la ratio "Beneficio antes de impuestos/activos totales medios"
a) Bancos		0,76	0,87	0,83	0,80	
b) Cajas de ahorros		1,01	0,85	0,79	0,77	
c) Cooperativas de crédito		1,32	0,96	0,96	0,96	
50. ROE	BE	16,1	13,5	13,3	13,2	Indicador de rentabilidad, definido como la ratio "Beneficio antes de impuestos/recursos propios"
a) Bancos		16,0	12,5	13,2	13,0	
b) Cajas de ahorros		16,1	15,6	13,4	13,3	
c) Cooperativas de crédito		18,4	11,1	13,9	14,3	

Comentario "Entidades de depósito. Eficiencia y productividad, riesgo y rentabilidad": Las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito continúan reduciendo sus costes y mejorando, de este modo, su ratio de eficiencia, si bien los bancos siguen mostrando los valores más reducidos de esta ratio. La expansión de la red de oficinas ha continuado durante el primer trimestre del año 2005, debido principalmente a las políticas de expansión de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito, sin embargo esto ha contrastado con la reducción de oficinas bancarias. Respecto a la morosidad, medida en términos de las dotaciones para insolvencias en relación a la cartera de crédito, este cociente continúa reduciéndose, a pesar de la considerable expansión del crédito. La capitalización relativa se mantiene en los niveles registrados en los últimos meses, en compás de espera respecto a la aplicación de la nueva normativa de solvencia. Respecto a los indicadores de rentabilidad se observa un mantenimiento de los niveles alcanzados en 2004.

* El 22 de diciembre de 2004 el Banco de España aprobó la CBE 4/2004, sobre "Normas de información financiera pública y reservada y modelos de estados financieros". Esta nueva circular contable modifica el régimen contable de las entidades de crédito españolas para adaptarlo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), adoptadas por la Unión Europea. La circular ha introducido cambios en los estados contables individuales de las entidades de depósito hasta ahora en vigor y obligan al Banco de España a una revisión por lo que el capítulo 4 del Boletín Estadístico ("Entidades de Crédito") permanecerá un tiempo significativo sin actualizarse. En este sentido, los 50 Indicadores del Sistema Financiero de FUNCAS sufrirán un cambio de metodología que afectará principalmente a los apartados D, E y F que, desde el 28 de febrero de 2006 se elaborarán, fundamentalmente, a partir de los estados contables proporcionados por la Asociación Española de la Banca (AEB), la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC).

^a Datos de empleados a diciembre de 2004.



La nueva ley de educación

José Antonio Marina

1

El pasado 15 de diciembre el Congreso de los Diputados aprobó el Proyecto de Ley Orgánica de Educación (LOE) por 184 votos a favor, 134 en contra y 7 abstenciones. Contó con el apoyo de todos los partidos políticos, salvo el PP, y con la abstención de diputados de IU, BNG, ChA y NB. Espero que durante la discusión en el Senado se mejoren algunos puntos y se pueda alcanzar algún tipo de acuerdo con el Partido Popular. De lo contrario, me temo que esta ley volverá a cambiarse el día que haya alternancia en el gobierno, y volvamos a empezar de cero.

Doy por supuesto que los lectores de *Cuadernos de Información Económica* no son, en su mayoría, profesionales de la educación. Esto quiere decir que un análisis técnico de la nueva Ley Orgánica de la Educación resultaría impertinente en este lugar. ¿Tiene mucho interés discutir aquí si es mejor la “diversificación curricular” en tercer curso de la ESO o el establecimiento de “itinerarios curriculares” que desde los catorce años implantaba la LOCE? Creo que no. Me gustaría aprovechar la invitación que me hace *Cuadernos* para hablar de esta ley de educación, del mundo educativo, de lo que está pasando en España, de lo que sería bueno que pasara, a un público interesado pero excéntrico a la educación.

Al comparar detenidamente la Ley Orgánica para la Calidad de la Enseñanza (LOCE), propuesta por Pilar del Castillo, y la nueva Ley Orgánica de Educación no veo una esencial mejoría que justifique todo el trabajo y el tiempo que la discusión de la nueva Ley ha consumido. Los países que tienen un sistema educativo más eficaz, como Finlandia o Japón, tienen leyes duraderas. En Japón rige la de

1984 y en Finlandia, la que se promulgó en 1970. Los partidos tardaron diez años en ponerse de acuerdo, pero ya lleva treinta y cinco en vigor. Además, leyendo las dos leyes españolas he vuelto a recordar al conde de Romanones cuando decía: “No me importa que la oposición haga las leyes, con tal de que me dejen a mí hacer los reglamentos”. Hay muchas cosas que carecen de concreción, que no son más que *whisful thinking*, vagos deseos. Por ejemplo, las dos defienden —¡cómo no!— la calidad y formación del profesorado, sin que indiquen cómo va a hacerse.

El sistema educativo español tiene como problema central su actual falta de calidad. Hay, sin embargo, que tener en cuenta que los datos proporcionados por los informes internacionales deben ser sometidos a un análisis cuidadoso. Se centran únicamente en el nivel de instrucción, pero olvidan dos aspectos importantes. Primero: la enseñanza básica, obligatoria, aspira a alcanzar objetivos contradictorios. Por una parte, tiene que conseguir la integración social de todos los niños y jóvenes en edad escolar. Sabemos que estar fuera del sistema educativo aumenta dramáticamente la posibilidad de convertirse en un marginado social. Por eso, hacemos los esfuerzos necesarios para mantener a todos los alumnos dentro de la escuela hasta los 16 años, con las tensiones que esto conlleva. Pero al mismo tiempo, tenemos que dar una educación de calidad, lo que nos exige ser selectivos. Ambas metas, pues, son contradictorias, lo que nos obliga a estar siempre compaginando el rigor y la flexibilidad. En este momento, en España, el porcentaje de alumnos inmigrantes que hay en algunas zonas añade dificultades nuevas al sistema educativo.

En segundo lugar, no hay que olvidar que la escuela no es una institución separada de la sociedad, sino que está profundamente influida por su entorno. Muchos de los fracasos que achacamos a la escuela proceden de otras

causas: desestructuración familiar, pobreza, descrédito de la enseñanza, etc. Esto no debe, sin embargo, permitirnos entrar en un sistema de excusas, en el que siempre tienen la culpa los demás de los males de la enseñanza.

También conviene recordar que las leyes tienen una influencia limitada en la mejora de la enseñanza. Al estudiar las reformas educativas implantadas en Europa en los últimos 30 años podemos comprobar que han sido más efectivas las que se han emprendido de abajo a arriba. Mejorar la formación de los profesores, la gestión de los centros de enseñanza, la relación entre éstos y las familias, la implicación de los padres en las tareas de sus hijos son los procedimientos más eficaces para conseguir buenos resultados educativos. Numerosas investigaciones nos indican que la actitud de la familia hacia la escuela, el modo de hablar de ella y la vigilancia de los padres sobre los estudios de sus hijos son un factor decisivo para la calidad de la enseñanza.

Les pondré un ejemplo para que comprendan la poca efectividad de las leyes educativas. La LOE señala entre los objetivos del Bachillerato el siguiente: "Afianzar el espíritu emprendedor con actitudes de creatividad, flexibilidad, iniciativa, trabajo en equipo, confianza en sí mismo y sentido crítico". Nadie sensato podría estar en desacuerdo con esta propuesta. Lo que resulta menos claro es el modo en que se puede llevar a la práctica. No se puede incluir dentro de un currículum, sino que tiene que derivar de una actitud general del profesorado, que sólo puede conseguirse mediante una formación continua y un previo aprendizaje de trabajo en equipo. Resulta chocante pretender que enseñen a colaborar profesores incapaces de colaborar entre sí. No olvidemos que este problema lo sufre también la Universidad española y que los empresarios suelen quejarse de que los universitarios que llegan a la empresa deben desprenderse de un individualismo receloso, recibido en la Universidad, y aprender a trabajar en equipo.

El panorama educativo español tiene una peculiaridad, a saber, que las competencias educativas están transferidas a las comunidades autónomas. Esto hace que las leyes estatales tengan que dejar muchos puntos sin definir, remitiendo esta definición a las legislaciones autonómicas. La LOE no ha cambiado el porcentaje del programa que pueden regular la Administración Central y los gobiernos autonómicos. En el caso de comunidades que no tengan lengua propia, el Gobierno central puede legislar sobre el 65 por 100 de las materias, que queda reducido al 55 por 100 en las de lengua propia.

De toda la enseñanza no universitaria, la secundaria es la que tiene más problemas en todo el mundo. No es de extrañar que el Banco Mundial haya publicado en el año

2005 un documento titulado *Expanding Opportunities and Building Competencies for Young People: a New Agenda for Secondary Education* (The World Bank, Washington DC). Resumiré alguna de sus recomendaciones que nos sirvan de punto de referencia para evaluar nuestra situación.

"La educación secundaria surge con una misión propia, que combina las peculiaridades políticas de ser al mismo tiempo terminal y preparatoria, obligatoria y postobligatoria, uniforme y diversa". En una palabra, contradictoria, como les expliqué antes.

"Los dos retos de la educación secundaria en todo el mundo son la extensión de la igualdad de acceso y la mejora de la calidad para garantizar la relevancia". De nuevo, metas opuestas.

"En el contexto de la sociedad del conocimiento, la evolución de los patrones de empleo está llevando a enfoques radicalmente nuevos en el modo de seleccionar, organizar y secuenciar el currículo de secundaria".

"Un profesorado de elevada calidad y motivación es fundamental para que las reformas de la educación secundaria tengan éxito".

"Deben considerarse múltiples fuentes de financiación y de mejora de la eficiencia para cubrir las importantes inversiones necesarias en la ampliación del acceso a la educación secundaria y la mejora de su calidad".

"Las modalidades tradicionales de las estrategias de intervención estatal y de administración pública han de reformarse con el fin de promover la prestación de un servicio de educación secundaria de alta calidad".

Además de este documento, les recomiendo la lectura del informe *Los sistemas educativos europeos ¿Crisis o transformación?*, editado por la Fundación la Caixa en 2005.

2

En España, con motivo de la nueva ley, el debate educativo se ha centrado en cinco temas fundamentales:

1. El fracaso escolar.
2. La relación entre enseñanza pública y enseñanza privada.
3. La elección de centro y de tipo de educación por parte de los padres.

4. La dirección de los centros.
5. La enseñanza de la religión.

2.1. El fracaso escolar

Respecto al fracaso escolar, no creo que la nueva Ley tenga ninguna propuesta nueva. Parece menos preocupada que la LOCE por el nivel de exigencia. De hecho, el Consejo de Estado, al revisar el anteproyecto, lamentaba que en su catálogo de deberes del alumno se hubiera “olvidado” decir que “los alumnos deben fundamentalmente estudiar”, y que no se mencionaran “ni una sola vez” valores como la educación en el mérito y la capacidad individual. El proyecto remitido al Congreso añadió a la lista de deberes básicos del alumno el de “estudiar”. Menos mal. El olvido era sin duda fruto de una actitud. La LOE se deja llevar, en algunos asuntos, por una demagogia bastante anacrónica, por unos *tics* anticuados, por ejemplo, al admitir el derecho a huelga en todos los niveles de la enseñanza. Los alumnos de un aula pueden decidir por mayoría no asistir a clase, y no se les puede penalizar por ello, siempre que lo hayan comunicado al Director. Algo parecido supone el haber ampliado el número de asignaturas suspendidas con las que se puede pasar de un curso a otro. Y, por último, la desaparición de los exámenes de septiembre. Si tenemos en cuenta los dos objetivos contradictorios de la enseñanza obligatoria, podemos decir de una manera general que la LOCE (Ley Orgánica de Calidad de la Enseñanza) enfatizaba el aspecto de la calidad, mientras que la LOE insiste en el aspecto integrador.

Para intentar coordinar ambos elementos se introducen programas de diversificación curricular que ayuden a los alumnos con dificultades. Pero estos programas pueden convertirse simplemente en coladero para que todo el mundo tenga el título de la ESO, lo que supondría una falsa solución. La LOCE permitía que a los 14 años los alumnos que no tienen interés en estudiar, pero que obligatoriamente tienen que permanecer en la escuela, pudiesen seguir un itinerario más cercano a la práctica profesional. La nueva ley retrasa esta posibilidad a los 16 años, lo que me parece muy mala solución. Deberían también rebajarse las ratios máximas de alumno por aula (25 en infantil y primaria y 30 en secundaria). Por último, hay que preparar mejor la integración de los inmigrantes dentro del sistema educativo que hasta ahora se ha hecho por criterios cronológicos disparatados. Deberían establecerse aulas de acogida para los alumnos que se incorporen a nuestro sistema educativo sin preparación alguna o cuando el curso esté ya demasiado avanzado. Estos alumnos han de estar en aulas especiales hasta que conozcan nuestra lengua, nuestras costumbres y respeten

nuestros valores. No hay que olvidar que en 1993 había 50.000 alumnos inmigrantes en España, y ahora hay 500.000, es decir, que se trata de un problema de gran magnitud.

2.2. La relación entre enseñanza pública y enseñanza privada

Acerca de la relación entre enseñanza privada y enseñanza pública, conviene recordar a los que no sean expertos un par de asuntos. El sistema educativo español, como el de los demás países, tiene un sector público, financiado con cargo a los presupuestos del Estado, que proporciona enseñanza gratuita, y un sector privado que se financia con las aportaciones de los alumnos. El artículo 27 de la Constitución reconoce la libertad de enseñanza, el derecho de los padres a que sus hijos reciban formación religiosa, la libertad de creación de centros docentes, con su propio ideario educativo, y ordena ayudar a esos centros. Esta ayuda se concretó en la LODE de 1985 mediante un sistema de conciertos, que funcionó lo suficientemente bien como para que en 1995 la CONCAPA considerara que el viejo problema de la libertad de enseñanza estaba ya resuelto. Últimamente, se ha vuelto a abrir el debate.

¿Qué ha sucedido desde entonces? El sistema de conciertos ha funcionado bien, pero muchos centros concertados han establecido procedimientos para conseguir fuentes de financiación adicional y para introducir procedimientos enmascarados de selección de alumnos, lo que va radicalmente en contra de la política de conciertos. Los centros concertados son públicos y deben regirse por las mismas normas que rigen el resto de centros públicos. La LOE prohíbe expresamente estas prácticas, lo que me parece un acierto. No podrán aceptar contribuciones económicas de los padres bajo el concepto de ayuda a una fundación, o pago por servicios extraordinarios, y las autoridades educativas serán más rigurosas en la comprobación de que siguen las mismas normas de aceptación de alumnos que los centros de gestión pública.

Sin embargo, la justicia de esta medida quedará inválida mientras que, por un puesto escolar en la enseñanza concertada, el Estado pague menos que por un puesto escolar en la enseñanza de gestión pública, como ocurre en la actualidad. Esto es fomentar el incumplimiento de la ley. Creo que se ha abierto un debate poco riguroso sobre este asunto. Profesionales de la enseñanza, sindicatos, organizaciones diversas, creen que la enseñanza concertada es un peligro para la enseñanza pública y esto no me parece verdadero. La enseñanza concertada es enseñanza pública, con otro tipo de gestión. Uno de los pro-

blemas que tiene en España la enseñanza pública es que es centralizada y funcional, lo que resulta difícilmente compatible con una escuela ágil e innovadora. Los centros concertados pueden introducir una cierta competencia dentro del sistema público, lo que me parece muy interesante. Si con el mismo dinero y con las mismas normas de acceso, los concertados ofrecen una enseñanza de más calidad, eso obligaría a los demás centros a esforzarse para no quedarse rezagados.

Hay que hacer una salvedad. El Estado tiene que garantizar que haya dotaciones educativas en todos los puntos del Estado, por lo que no puede estar a expensas de la iniciativa privada, que puede tener sólo interés en instalarse en algunos lugares. Por esta razón, se discute si la inclusión de centros privados dentro del régimen de concierto debe hacerse atendiendo a la oferta o atendiendo a la demanda. Me explico. Supongamos que en una zona céntrica de una capital, donde hay el suficiente número de plazas públicas, se instala un colegio nuevo y pide convertirse en concertado. Si implantamos un sistema puro de oferta, habrá que aceptarlo, porque así se aumenta la oferta. Esto, sin embargo, puede resultar gravoso para el sistema financiado públicamente, porque acabará teniendo más plazas de las necesarias. El sistema de demanda significa que se aceptará a esa escuela privada dentro del sistema de convenio, siempre que la demanda de plazas escolares de la zona así lo aconseje. Este sistema es económicamente mejor, pero sus críticos arguyen que va en contra de la libertad de creación de centros. Creo que no es así, y que sólo va en contra de la creación de centros concertados, porque esta calificación depende del gobierno. La nueva Ley ha optado por un sistema de demanda, lo que se ha considerado una amenaza por parte de la enseñanza concertada.

Recelos más ideológicos que técnicos dificultan que se encuentre una buena solución. Se podría establecer un baremo objetivo para valorar las peticiones de concierto por parte de cada nuevo centro escolar, atendiendo a las necesidades de la zona y también a la conveniencia de una cierta competencia entre los centros, y a la calidad del proyecto educativo que presenten. De la misma manera, sería conveniente estimular la creación de escuelas organizada por cooperativas de padres o de profesores. Necesitamos un “currículum único” que imponga unos niveles mínimos homogéneos, porque favorece la cohesión social, pero debemos dar más espacio a la autonomía de los centros —como recomienda el Banco Mundial— y esta autonomía, hasta ahora, se ha cuidado más en los centros concertados que en los de gestión pública. Y digo esto con verdadero dolor, porque soy catedrático de bachillerato, es decir, pertenezco a la escuela pública por vocación y por profesión.

2.3. El problema de la libertad de elección

La discusión de la LOE ha movilizado a muchos padres que desean poder elegir el centro en que estudien sus hijos. La LOE defiende la libertad de elección, pero mantiene los criterios de aceptación de alumnos, lo que en último término limita aquella libertad. Sin embargo, son criterios bastante sensatos: la proximidad al centro, el tener hermanos estudiando en él, y el nivel de renta de la familia. Periódicamente se habla del “cheque escolar” como gran solución para este derecho de los padres. Los padres recibirían una cantidad fija por hijo en edad escolar, que podrían gastar en una plaza pública o en una plaza privada, pagando en este caso la diferencia de su bolsillo. Esta solución, aparentemente sencilla, plantea tales dificultades que ni siquiera los partidos políticos que la mantienen en sus programas se atreven a implantarla.

La libertad de elección supone que hay oferta suficiente para permitirla. En una situación de mercado, las empresas que no consiguen vender sus productos, cierran. La situación no es igual en los servicios públicos básicos, que deben asegurar que estos lleguen a toda la población, en todo momento. Supongamos que en una población hay dos centros, uno privado y otro público. Los alumnos prefieren ir al privado, y el público cierra. Pero, al poco tiempo, los dueños del privado deciden que vender los terrenos del colegio es un negocio mejor que la enseñanza y cierran el centro. ¿Qué ocurre entonces? La enseñanza concertada proporciona algo de flexibilidad al sistema público y, por eso, soy partidario de ella.

2.4. La dirección de los centros

La dirección de los centros es un tema de enorme importancia, que suele quedar oculto por la preocupación acerca de la “gestión democrática de los centros”. La experiencia nos dice que conseguir equipos directivos eficientes es la manera más rápida y barata de mejorar el sistema educativo. Para ello han de tener alicientes y poderes de decisión. Sin embargo, en el mundo educativo —incluida la Universidad— se recela profundamente de esta capacidad ejecutiva, porque se la considera poco democrática. Creo que esta es una idea falsa y que si en la esfera política el poder legislativo y de control no anula el poder ejecutivo dentro de un sistema democrático, no tiene por qué suceder lo contrario en el mundo educativo. Por ello me parece que la LOE se equivoca al no dejar ampliar las funciones del equipo de dirección. Creo que deberíamos aprender de la mala experiencia del sis-

tema sanitario. Dirigir es una habilidad peculiar, que debe formarse. Un gran médico suele ser un director de hospital detestable. Lo mismo sucede con un profesor. Seleccionar y formar cuerpos directivos de la enseñanza me parece fundamental. La eficacia de los consejos escolares es muy discutida dentro de los centros. Por ejemplo, parece una democracia exagerada el permitir que alumnos de 12 años formen parte del Consejo Escolar, en el que se va a decidir, por ejemplo, la programación didáctica del centro.

2.5. La enseñanza de la religión

Otro tema discutido es el de la enseñanza de la religión. En este sentido, me parece que la LOE está más acertada que la LOCE, que proponía una solución salomónica educativamente criticable. Incluía la enseñanza confesional dentro de los planes de estudios, como asignatura voluntaria, pero imponía una asignatura de religión no confesional a los alumnos que no eligieran aquélla. Esto es un disparate porque supone considerar análogas o al menos intercambiables ambas asignaturas. Algo parecido, aunque todavía más equivocado, se hizo al plantear la alternativa entre religión católica y ética, como si fueran sustituibles. En este caso es evidente que todos los alumnos tienen que recibir una enseñanza ética laica, que no puede ser suplida por la enseñanza religiosa. De la misma manera, me parece necesario que haya una asignatura de religión no confesional a la que asistan todos los alumnos, con independencia de su religión. En un momento en que las confesiones religiosas se vuelven conflictivas, la escuela no debe fomentar esta conflictividad, sino ayudar a suavizarla. Para ello debe enseñar las peculiaridades del hecho religioso y las características de sus diferentes confesiones. Esto permitirá a los alumnos comprender el mundo real y su complejidad, respetar, pero con sentido crítico, las diferencias religiosas y evitar todo tipo de fanatismos o integristas religiosos.

La LOE determina que los centros deben ofertar enseñanza confesional, pero que será voluntaria para los alumnos, y no evaluable a efectos académicos. Me parece una solución generosa. Los padres y las autoridades religiosas piensan que de esa manera la asignatura no va a tener importancia, pero creo que es tarea de los profesores y de los padres conferírsela.

La LOE ha propuesto la creación de una nueva asignatura, llamada "Educación para la ciudadanía". Desde muchas instancias, en especial religiosas, se la ha considerado peligrosa, porque se la identifica con un adoctrinamiento laicista y, en último término, político. Parece muy razonable la protesta de muchos padres: No quere-

mos que el Estado enseñe su moral a nuestros hijos. Pero esto es alancear enemigos inventados. De lo que estamos hablando es de una ética sin más, que es, inevitablemente, una ética laica. Sin duda, la nueva asignatura, de la que sólo tenemos el título, puede convertirse en cualquier cosa. Sin embargo, tras revisar lo que se hace en países de nuestro entorno, creo que esta nueva área educativa puede ser muy eficaz. Necesitamos formar buenos ciudadanos, es decir, ciudadanos conocedores de los principios éticos de nuestra convivencia y de nuestra organización política, que sepan sus derechos, pero también sus deberes, y que adquieran hábitos intelectuales, afectivos y operativos que ayuden a construir una sociedad justa, pacífica y próspera.

3

No he mencionado el tema de la financiación. La LOGSE fracasó, entre otras cosas, porque no fue acompañada de una Ley de financiación. La LOE, en cambio, viene acompañada de un título sobre Recursos Económicos, en que se compromete a un incremento del gasto público educativo a lo largo de los próximos diez años. La calidad de la enseñanza es cara y la diversidad de la enseñanza, el adecuarse a las diferencias de los alumnos para sacar de ellos el mejor partido, todavía más. Nuestra inversión en la educación está por debajo de la media de los países de la Unión Europea y es preciso aumentar las inversiones. Pero también conviene animar a las familias a que aumenten su inversión en la educación de sus hijos. La inversión educativa ha de utilizarse en infraestructuras, edificios, equipos informáticos, campos de juego, en retribuir y en formar bien al profesorado, en reducir el número de alumnos por aula, y en ofrecer apoyos educativos a los alumnos, a los profesores y a las familias. Desde el año 1993 la inversión pública española en educación ha ido descendiendo. Según los indicadores de la OCDE, publicados en el año 2003, el gasto público en España es del 4,3 por 100 del PIB, mientras que, por ejemplo, en Suecia es del 6,3 por 100. El gasto total (público + privado) es del 4,9 por 100, mientras que la media OCDE es del 5,9 por 100, es decir, estamos un punto por debajo. La diferencia por alumno universitario es la mayor. Estados Unidos gasta 20.000 dólares por alumno, mientras que en España gastamos 6.600.

La buena educación es cara, porque necesita sobre todo medios personales, de docencia directa y de apoyo. Por ejemplo, la integración de los inmigrantes exige una gran cantidad de recursos. Necesitamos más técnicos en la educación, no sólo profesores, como explicaré más adelante.

4

Cada día me interesa más la gestión educativa. El dinero no lo consigue todo en educación. El *Programme for International Student Assessment* (PISA) muestra que no hay una correlación exacta entre inversión y resultados. La gestión del sistema educativo es fundamental y en España no se ha cuidado nunca. Es llamativo que siendo los recursos humanos (RRHH) el soporte básico de la enseñanza, en la Administración educativa española no haya habido nunca un departamento de RRHH. No se ha atendido a la selección, formación y promoción del profesorado, no se ha profesionalizado la dirección de los centros, no se han evaluado los procesos ni los resultados, no se han aprovechado las sinergias de un sistema gigantesco, no se ha dado prestigio al educador. La relación entre los profesores y las autoridades educativas ha sido casi siempre una mera relación laboral recelosa y desconfiada. En un momento en que el profesor no puede educar solo, no se ha fomentado un espíritu de colaboración entre el profesorado. Por su parte, muchos docentes se han puesto muy borricos cuando se ha planteado la necesidad de evaluar los resultados de los centros, cosa absolutamente necesaria. Es verdad que un centro de enseñanza no se puede evaluar como una fábrica de tornillos, pero se puede evaluar.

La gestión educativa es extraordinariamente difícil y se ha dejado en manos de aficionados, que no han sabido hacerlo, y que han deteriorado todo el sistema. No se han dado cuenta de que cuando hablamos de "sistema educativo" estamos hablando de una realidad compleja, autoorganizadora, cuyas interacciones hay que cuidar y dirigir. Es todo el sistema el que educa. Y en este momento es un *diplococus dormido*. Tenemos ocho millones de alumnos y más de 600.000 profesores, hay una educación obligatoria hasta los 16 años, tenemos una de las poblaciones universitarias más nutridas de nuestro entorno. Pero todo funciona a medio gas. El desánimo, el centralismo, la falta de autonomía de los centros y el régimen de funcionariado fomenta la inercia y disuade de la innovación. Movilizar lo que ya hay es la primera acción necesaria para una reforma.

En este momento, escribo un libro que se titulará *El diplococus dormido. ¿Quién debe gestionar el cambio educativo?* Las empresas llevan mucho tiempo haciéndose esa pregunta. La LOE reconoce que cada centro de enseñanza debería hacer su propuesta educativa, pero eso no está dentro de la cultura de los centros públicos. De hecho, el dirigismo político del mundo educativo —que está exacerbado en algunas comunidades autónomas— recomienda que la ciudadanía exija que aumente la autonomía de los centros. Esta autonomía necesita para funcionar que el

alumno pueda elegir entre un centro y otro, entre un proyecto y otro. Cualquier empresa que tuviera la clientela cautiva tendería a no innovar. Les contaré una anécdota autobiográfica. Después de investigar durante muchos años sobre la inteligencia individual, en el último decenio lo he hecho sobre la "inteligencia de los grupos". En la interacción de las personas aparecen fenómenos emergentes, que no se reducen a la suma de los elementos presentes. Aunque a mí me interesaba aplicar el resultado de estas investigaciones al mundo educativo, ha sido el mundo empresarial el que se ha interesado más por ellos. Le movía la necesidad de conseguir "organizaciones inteligentes", es decir, con gran capacidad para aprovechar todos el talento individual que había entre sus empleados para resolver los problemas que una economía veloz y globalizada plantea. "Learning organisations", o "organizaciones que crean conocimiento" son temas centrales de los teóricos actuales del *management*. Para mí ha sido una decepción —y un síntoma— que no se apliquen estas ideas a los centros educativos que deberían ser, esencialmente, "centros que aprenden", "centros inteligentes" y "centros que crean conocimiento". Algo no funciona bien.

5

Decía al principio que soy escéptico acerca de la eficacia de las leyes educativas para mejorar la educación. Son necesarias pero no suficientes. El mundo educativo, como el económico, son demasiado complejos como para organizarlos a golpes legislativos. Además, nos encontramos en una situación nueva en la historia de la humanidad. Queremos que sea la escuela la que eduque. A lo sumo, queremos que eduquen padres y escuelas. Pero nunca ha sido así. Quién ha educado siempre ha sido la sociedad entera que, en efecto, confería especial autoridad educativa a padres y maestros. Pero la tarea de estos era sencilla porque hacían *surf* en la cresta de la ola educativa. En la actualidad, por el contrario, padres y maestros saben que no educan en nombre de la sociedad, sino contra la sociedad, y enfrentados a ese *tsunami*, se sienten impotentes y tienen ganas de salir corriendo. La diferencia procede de que las sociedades antiguas eran muy homogéneas, jerarquizadas y con posibilidades vitales muy estructuradas y limitadas. Afortunadamente, nuestras sociedades son heterogéneas, más libres y con más posibilidades para organizar los proyectos vitales, pero esto las hace también más conflictivas. Hemos perdido la urdimbre pedagógica de la sociedad y tenemos que recuperarla.

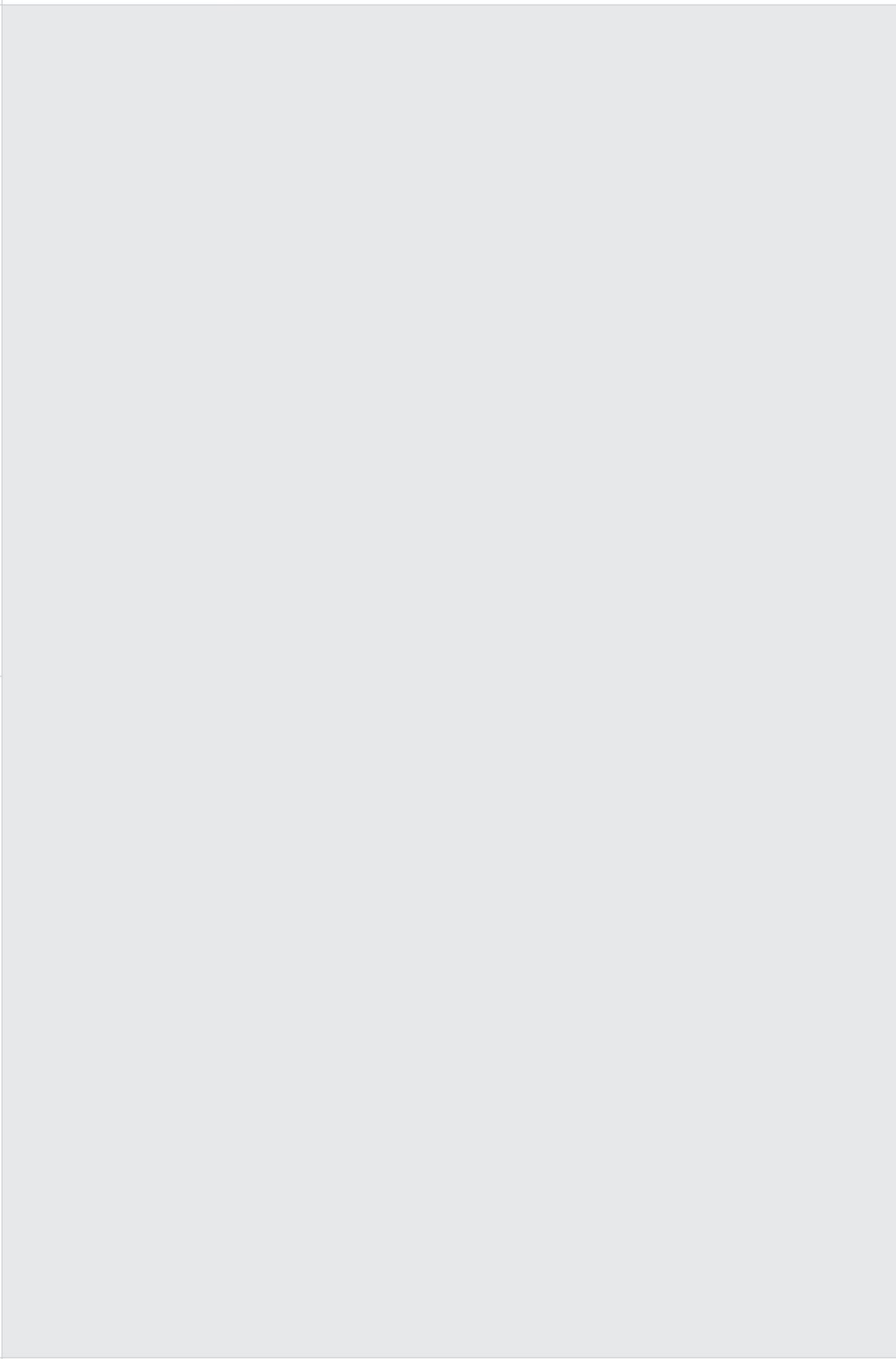
Esta es la razón de que los sistemas educativos, que con frecuencia se recluyen en ellos mismos, estén perdiendo eficacia. Esta es también la razón de que intente organizar

una “movilización educativa de la sociedad”. Creo que es la única solución a problemas que, en toda nuestra área cultural, se están revelando insolubles. Todos educamos, queramos o no, pero lo hacemos bien o mal, y lo importante es que lo hagamos de la mejor manera posible. El lema de esta movilización, a la que quiero invitarles, es un proverbio africano que encierra una gran sabiduría pedagógica: “Para educar a un niño, hace falta la tribu entera”. Hemos de tener en cuenta que la educación se desarrolla siempre en tres niveles: formal, que es la que se imparte en las escuelas, y que es la única afectada por la legislación; no formal, que es la educación que se da en la familia; informal, que es la influencia social que no pretende ser educativa, pero que acaba siéndolo, a veces desastrosamente.

Lo que pretendo es convencer a la sociedad de los siguientes puntos: 1. Todos educamos, por acción u omisión; 2. Es importante para nuestro nivel de vida y de convivencia que eduquemos bien; 3. Conviene implicar en la acción educativa a todas las instancias sociales. Padres y escuelas, por supuesto. Pero también, a los médicos, fuerzas de seguridad, empleados de la administración, jueces, políticos, medios de comunicación, gente de la cultura, directores de museos, fundaciones, ONGs, empresas.

Y, por supuesto, a las cajas de ahorros. Muchas veces no se trata de dinero, sino de aprovechar el talento, los conocimientos, las habilidades que hay en cada una de esas profesiones o instituciones para ayudar a la educación. Se trata de recuperar la urdimbre pedagógica de la sociedad. La forma mejor de hacerlo es sugerir planes de colaboración a todos esos colectivos y buscar también su creatividad.

Sé que es muy difícil, sé que una epidemia de impotencia educativa nos invade, pero me gustaría recuperar el optimismo. Los educadores somos optimistas profesionales. Somos los cuidadores del futuro. Cada uno de nosotros debería adoptar la máxima que Max Aub redactó como epitafio propio: “Hice lo que pude”. Si todos siguiéramos este humilde y noble consejo en nuestro trato con la educación, el problema educativo —con leyes o sin leyes— estaría resuelto. No quisiera, por tanto, que este artículo se quedara en una mera exposición teórica. No es bastante. Les animo a participar en la movilización educativa. Pueden hacerlo mandando un correo a movilizacioneducativa@telefonica.net. A través de las nuevas tecnologías podemos seguir hablando sobre este tema.



Bolonia: ¿otro espejismo europeo?

Julio Carabaña*

La intención principal con la que escribo las presentes líneas es informar sobre el llamado proceso de Bolonia y sobre la situación de la Universidad española en relación a él. Semejante intención implica, voy a aclararlo desde el principio, más inmodestia que la habitual en quien escribe por creerse mejor informado que los potenciales lectores. Este sería el caso si yo me hubiera propuesto simplemente explicar como universitario, a lectores que trabajan fuera de la Universidad, el significado de los cambios en los planes de estudio que más pronto que tarde los compromisos internacionales adquiridos por nuestras autoridades nos obligarán a poner en marcha. Pero la verdad es que, habiéndome propuesto informar también sobre estos cambios a la gente que trabaja y estudia en la Universidad, estas líneas están escritas desde supuestos todavía más fuertes e inmodestos, a saber, que la mayoría de mis colegas, los profesores de la Universidad, no tienen más que vagas y remotas nociones, adquiridas de oídas o a lo sumo en los periódicos, de lo que puede significar "Bolonia" para la Universidad española, y que la minoría que tiene ideas más precisas las tiene por lo general sesgadas, incompletas y bastante erradas. Dicho lo cual, me siento en la obligación de apresurarme a explicar cómo he llegado a creerme con más saber que la mayoría de mis colegas.

Me enteré de lo de Bolonia primero por los periódicos, como todo el mundo, pero no le dí mayor importancia, habituado como estoy a la grandilocuencia y vacuidad de tantas declaraciones europeas. Cuando ví que la Ley de Universidades que hizo aprobar el PP en 2001 incluía artículos facultando al gobierno para adecuar por decreto la Universidad española al Espacio Europeo de Enseñanza Superior comencé a inquietarme un poco, pero tampoco le presté mucha atención, suponiendo que todo quedaría

* Universidad Complutense de Madrid.

en algunos cambios de nombres. Me inquietó definitivamente el entusiasmo con que un colega partidario de toda innovación nos contó en un aparte del Congreso Europeo de Sociología (Murcia, 2003) que definitivamente se iban a adoptar los nombres de "grado" y *master*, amén de la pasión que puso en discutir si los grados iban a ser de tres o cuatro años. Argüí que eso ya lo habíamos hecho sin mucho éxito en la Ley de Educación de 1970, e inquirí por la diferencia entre cinco y tres más dos, pero tuve la impresión de que los cambios pretendían ser más que nominales. Intrigado, continué mi indagación entre las autoridades académicas, y encontré que su perspectiva era la de quien ve venir algo inevitable a lo que no queda otra que adaptarse, una actitud más reactiva que proactiva. Mientras tanto, se iba discutiendo en la prensa si Bolonia obligaba a reducir las titulaciones, suprimiendo específicamente las de Humanidades e Historia del Arte, si favorecía la uniformidad de las universidades o su autonomía y diversidad, si obligaba a cambiar la manera de enseñar sustituyendo las clases magistrales por tutorías, si el "crédito europeo" obligaba a contar la duración de los estudios incluyendo las horas de trabajo de los alumnos y, lo que más tarde oí y más me asombró de todo, si implicaba un cambio de énfasis desde la enseñanza, donde presuntamente está ahora, al aprendizaje, donde al parecer nunca se ha puesto antes. Tinta de calamar, en mi experiencia, entre la que no se distinguía si eran los grados cortos o los *masters* largos los que iban a heredar las competencias profesionales de las licenciaturas. Por último, la publicación en 2004 de los Reales Decretos regulando grados y postgrados, aunque dejó claro la intención de privilegiar el grado, seguía dejando la cuestión sin zanjar.

El efecto cumulativo de tanto leer y oír sin poder decidir a qué atenerme desbordó los muros de contención que tengo previstos para tales casos. Así que, venciendo la

repugnancia que me producen las reformas de planes de estudios tras las dos o tres perfectamente inútiles que ya llevo vividas, y levantando la presunción de sabiduría y prudencia que mantengo por principio a favor de las autoridades, decidí dedicar un tiempo a enterarme por mí mismo del asunto, influido también, no debo ocultarlo, por el hecho de ejercer como docente de Sociología de la Educación, materia a la que el tema no le es del todo ajeno, aunque sea más propio de otras como Educación Comparada o Política Educativa. El tiempo que he dedicado a este estudio no ha bastado para convertirme en nada cercano a un experto, según yo mismo noto en la cantidad de cosas que ignoro o no acabo de entender bien; pero sí para ponerme en la obligación moral de compartir lo aprendido. Espero que nadie se tome a mal si aprovecho además para añadir algunas reflexiones de mi propia cosecha.

Anticipo las tres conclusiones más importantes a que he llegado tras mi modesto estudio. La primera es que, en efecto, la única cuestión sustantiva es la de las competencias profesionales que se concedan a los estudios cortos y a los largos. La segunda es que el programa de Bolonia no conduce ni siquiera lógicamente a los objetivos que dice pretender. La tercera es que en cualquier caso nuestra ordenación universitaria actual está ya tan adaptada al Espacio Europeo de Educación Superior (en adelante EEES) como cualquier otro país y que estamos haciendo otro ejercicio de hipereuropeísmo. Voy a justificar brevemente estas conclusiones, dejando para otra ocasión un análisis sociológico de las razones que mueven a acometer unos cambios que no necesitamos.

1. Bolonia: la versión oficial y una algo más real

La historia oficial del proceso de Bolonia comienza en 1998, más de cincuenta años después de que la unión de Europa echara a andar. Los cuatro países más importantes de la UE, Alemania, Francia, Italia y Gran Bretaña tienen sistemas universitarios muy distintos; sus ministros de Educación, reunidos en París, para intentar armonizarlos. Alemania e Italia tienen solamente títulos largos, "títulos túnel" sin salidas intermedias. Gran Bretaña y Francia tienen en cambio títulos de todas las longitudes. Acuerdan que Italia y Alemania introduzcan también títulos cortos, de modo que las enseñanzas de los cuatro países sigan una estructura con ciclos de tres y cinco años, amén del doctorado.

¿De donde la necesidad de armonizar los títulos? La movilidad de los estudiantes es importante, pero lo es sobre todo la movilidad de los profesionales. El reconocimiento de los títulos es ante todo una cuestión de mono-

polio profesional. En la situación actual, la salud de los españoles es monopolio de los médicos españoles y la enseñanza de los españoles monopolio de los maestros españoles. Abrimos nuestro país a los otros licenciados europeos en la medida en que ellos abran el suyo a los nuestros. Ahora bien, eso nos coloca en un dilema si nuestros títulos son más largos que los suyos. Por un lado, no queremos exigir más a nuestros titulados que a los extranjeros. Sería facilitar su competencia desleal. Como se transparenta en un informe sobre la marcha de la convergencia, "en algunos países existen titulaciones conducentes al primer grado de duración extremadamente larga, cinco o seis años. Esto está claramente alejado de las líneas internacionales y debilita la competitividad europea e internacional de estos países" (Tauch y Rauhvarger, 2002: 23). Pero, por otro lado, si exigimos menos a nuestros titulados empeoramos su calidad también en casa y tendremos peor medicina o peor enseñanza. Desconozco la historia interna de las negociaciones, pero su resultado, que fueran Alemania e Italia quienes se adaptaran a Gran Bretaña y Francia, ha de verse a la luz de esta contradicción.

Un año después, esta acomodación se presenta como un modelo para toda Europa en la Declaración de Bolonia, que firman 19 países. Aparece la metáfora espacial: un espacio donde se muevan libremente no sólo los titulados, sino también estudiantes. Y no se olvida la relación con la declaración de Lisboa, que había manifestado el propósito de convertir Europa en la economía más dinámica del mundo basada en el conocimiento. Y así comienza el "proceso de Bolonia", cuya marcha se sigue mediante reuniones ministeriales en Praga en mayo de 2001, en septiembre de 2003 en Berlín y recientemente en Bergen (Noruega). El objetivo más general es facilitar la circulación de titulados y estudiantes. El objetivo más próximo es llegar a un sistema de títulos fácilmente comparables y reconocibles. Para conseguirlo, se proponen las siguientes medidas:

Duración de los estudios. Dos ciclos, uno de tres años y otro de cinco años, seguidos del doctorado.

Organización: el ECTS o "crédito europeo" (European Credit Transfert System) cuya novedad consiste en que se expresa no en horas de clase, sino en horas de estudio.

Validez de los títulos. Se acuerda añadir al título un suplemento con el detalle de las materias cursadas para obtenerlos.

Didáctica: fuera de algunas observaciones sobre el "aprendizaje a lo largo de la vida" (anglicismo que sustituye al galicismo "formación permanente" usual hasta ahora) no he encontrado mención a la didáctica en los documentos de Bolonia.

Hago gracia al lector de la retórica oficial y paso a considerar brevemente la novedad y el alcance reales de estas medidas. El “suplemento europeo” no es más que nuestro expediente académico. Resulta realmente sospechoso, por lo demás, que unos títulos fácilmente reconocibles e intercambiables necesiten llevar adjuntos el mismo expediente académico que ahora se pide a los que quieren convalidar sus estudios entre carreras o universidades. Si los títulos van a ser más o menos automáticamente reconocidos por las Administraciones, el añadido tiene como mucho valor para información de las empresas (no es probable que un cliente pida el Suplemento Europeo al abogado cuyos servicios quiere contratar).

El ECTS es seguramente la primera unidad de medida oficial cuyo tamaño varía con los países. Esta revolución en los sistemas de medida, que ha escandalizado a no pocos científicos, tiene una explicación política. Se inventó en los programas de intercambio de estudiantes (Erasmus), con el fin de tener en cuenta el hecho de que los estudiantes alemanes tienen menos horas de clase que los franceses o los italianos. Si para computar el tiempo pasado en otro país se hubieran tenido en cuenta sólo las horas de clase, un curso francés habría valido por dos alemanes. Generalizada a Europa, su función consiste en que los países no tengan que cambiar sus tradiciones docentes. A efectos de intercambio, la unidad real es el año de estudios, que es igual a sesenta créditos, sean cuales sean las horas que el alumno tenga que asistir a clase. Visto así, el ECTS no es tanto una aberración como una trivialidad.

La única novedad, y sólo para algunos países, es la estructura cíclica. Los títulos cortos se llaman *bachelor* y tienen entre 180 y 240 créditos. Los títulos largos tienen uno o dos años más, es decir, hasta 300 créditos, y se llaman *master*. Cinco años, o 300 créditos, son necesarios para empezar la redacción de la tesis doctoral, cuya terminación lleva un tiempo que se deja finalmente indefinido. Es muy importante tener en cuenta que quedan fuera del proceso general los títulos de Medicina, que se mantienen con su duración actual de seis años para la carrera y tres para la especialidad, y parece que también los de Arquitectura y Veterinaria, para los que se acuerdan regulaciones singulares de ámbito europeo.

2. El proceso no sirve para los objetivos que se propone

El EEES persigue dos metas distintas, pero implicadas. Una es que los *títulos* universitarios tengan validez europea y se facilite la movilidad de los profesionales y la compe-

tencia en sus servicios. Otra es que los *cursos* universitarios tengan validez europea, y se facilite la movilidad de los estudiantes. Obsérvese que la validez de los cursos es más ambiciosa que la de los títulos y la implica. Pueden homologarse los títulos sin que lo hagan los procesos, pero si se homologan los procesos quedan casi automáticamente homologados también sus resultados, que con mucha probabilidad serán idénticos.

2.1. La movilidad de los titulados

En principio, es difícil poner objeciones a estas metas declaradas. ¿Quién está en *principio* contra la movilidad? Ahora bien, “Bolonia” no es la movilidad, sino un proceso para conseguirla. La cuestión es si hay correspondencia entre medios y fines, tanto en términos de eficacia (si conducen los procesos a los objetivos) como en términos de eficiencia (¿No hay medios mejores? ¿No son los costes mayores que los beneficios?). En suma, ¿de verdad producen movilidad más fáciles medidas como la estructura en dos ciclos y los créditos europeos?

Comencemos por el objetivo más modesto, la validez europea de los títulos. ¿Facilitaría la movilidad de los profesionales por Europa? Recordemos ante todo que la validez de los títulos es sólo uno de los obstáculos que se oponen a la movilidad de los profesionales por Europa, y seguramente no el mayor. Hay otros muy importantes, como la lengua o la diversidad institucional. La lengua, no el título, es la principal dificultad de los maestros castellanos para dar clase en Francia o Alemania, como demuestra el hecho de que tampoco les sea fácil enseñar en Cataluña. La lengua y la diferencia de las leyes son las principales dificultades para que los abogados ingleses actúen ante los tribunales fineses. Cuando el ejercicio profesional tiene la misma naturaleza universal de la Ciencia y es relativamente independiente de la lengua y de las instituciones locales, como puede ser el caso de los ingenieros, los arquitectos o los investigadores científicos, el título no suele constituir ningún obstáculo para la movilidad profesional. Por todas esas razones, más que por su lentitud e ineficiencia, hay en realidad muy poca actividad en los negociados de homologación de títulos.

Tenemos, pues, que la validez europea de los títulos contribuye a la movilidad, *pero poco*. Preguntemos ahora cuán lejos va a empujar Bolonia hacia esa validez. La aportación de Bolonia consiste en el compromiso de organizar las enseñanzas en un primer ciclo de *bachelor* y un segundo ciclo de “grado”. Diré ya más que por muy buena voluntad que he puesto para comprenderlo no he encontrado manera de establecer relación entre las dos cosas. ¿Consiste Bolonia en que se reconozcan como equivalen-

tes todos los títulos de la misma duración? ¿Será en lo sucesivo igual haber estudiado filosofía, matemáticas o enfermería, con tal de que se hayan estudiado tres años? Puesto que si no, se tendrá que seguir mirando lo que se ha estudiado, como se hace ahora. Los titulados de Medicina, para los que hay un programa común de estudios acordado a nivel europeo, sí que tienen títulos de equivalencia fácilmente reconocible.

Consideremos un título como maestro. Actualmente es condición *sine qua non* para enseñar en las escuelas españolas. Si alguien quiere enseñar con un título extranjero tiene que demostrar que es equivalente al nuestro o someterse a diversos exámenes complementarios o de conjunto. Una vez culminado el proceso de Bolonia, ¿aceptaremos para dar clase todos los títulos de tres años de los países firmantes? Equivaldría a dejar sin objeto nuestro título de maestro. Si Bolonia quiere decir algo es que deberemos aceptar todo *título de maestro* de al menos tres años. Pero la cuestión sigue siendo *qué es un título de maestro*, y Bolonia no ayuda lo más mínimo a responderla. Baste con señalar que el título no existe en Francia, donde se hacen las oposiciones (CAPE) con cualquier *Licence* de tres años.

Confesaré que me siento un poco ridículo razonando tan prolijamente que la equivalencia de los títulos no es cuestión de cantidad, sino de cualidad. Pero es que no resistir a la fascinación que me produce el hecho de que aparentemente toda Europa haya iniciado una jubilosa procesión que no lleva a ningún sitio. Si se quiere eliminar el obstáculo a la movilidad profesional que ahora supone el no reconocimiento de los títulos, no hay más remedio que seguir haciendo lo que tan mal se viene haciendo hasta ahora y negociar título por título, aunque en vez de país por país se haga en Europa en su conjunto, tal y como se ha hecho con los de Medicina. Si no, todo es palabrería.

2.2. La movilidad de los estudiantes

La validez europea de los cursos es a la vez más y menos que la de los títulos. Si además de facilitar la movilidad de los profesionales queremos facilitar la movilidad de los estudiantes, entonces hay que homologar los procesos, es decir, los estudios. Lo cual es ciertamente más difícil que reconocer los títulos si se considera globalmente.

Hay dos maneras de facilitar la movilidad global de los estudiantes, la uniformidad del plan de estudios y el examen final. Hay además una manera de facilitar la movilidad parcial, la que se practica hasta ahora con notable éxito en el programa Erasmus, que es la convalidación parcial.

Cuando el título se consigue por asignaturas, la movilidad es tanto más fácil cuanto más uniforme el título. Era nuestra situación antes de la LGE y sobre todo de la LRU. Las carreras tenían el mismo plan de estudios, y si uno se cambiaba de Universidad su expediente reflejaba exactamente lo que había hecho en la vieja y lo que le faltaba por hacer en la nueva.

Cuando el título se consigue por examen, como en Alemania, la movilidad está garantizada porque los cursos (que aquí no son asignaturas) no son partes formales de la carrera. Simplemente uno prepara el examen donde mejor le parece y la movilidad no importa porque lo que decide es el examen.

Pero cuando los títulos son disímiles y se consiguen por asignaturas, la movilidad de los estudiantes es muy difícil. Los países sin examen final que, como España, han permitido la variedad de asignaturas, pueden seguir manteniendo la equivalencia de los títulos con cierta dificultad, gracias a la troncalidad y a la confianza entre universidades. Pero han dificultado mucho la movilidad de los estudiantes a mitad de carrera, complicando enormemente los procesos de convalidación de asignaturas. El problema con la movilidad estudiantil por Europa es, desde luego, mucho mayor, aunque sólo sea por la diversidad mucho mayor. No obstante lo cual, se ha conseguido una notable movilidad parcial gracias a las convalidaciones acordadas entre universidades en los programas de intercambio.

El crédito europeo (CE) ha servido para salvar la distancia entre sistemas de organización de la enseñanza con muchas horas de clase, como el español, y con pocas, como el alemán. Pero no soluciona el problema del encaje automático en el título de la Universidad X de los estudios cursados en la Universidad Y. Puede garantizar la equivalencia temporal (cinco seminarios de dos horas semanales en Alemania igual a cinco asignaturas de cuatro horas semanales en España); pero no la equivalencia de contenidos —¿damos un seminario alemán sobre Estado y Educación por equivalente de la asignatura Sociología de la Educación? Como antes con los ciclos, tampoco en las materias se puede reducir la cualidad a la cantidad. El CE permite computar el tiempo de estudio, pero no la materia a que se ha dedicado ese tiempo. Ayuda tan poco a la movilidad de los estudiantes como la igual duración de los títulos a la de los titulados.

Para terminar con este punto, no sería excesivo preguntarse por la importancia del objetivo mismo de la movilidad estudiantil. Creo que la experiencia de los programas Erasmus autoriza la respuesta siguiente: tiene poco interés académico y mucho interés educativo. El atractivo de la movilidad europea no reside en el cambio de Universidad,

sino en el cambio de país, lo que suele incluir cambiar de lengua y cambiar de sistema universitario. Para lo cual, felizmente, basta con la movilidad parcial, para la que, también felizmente, sí que es útil la contabilidad por créditos europeos.

Concluyendo: el EEES es un método ineficiente para promover la movilidad profesional y es un método ineficaz para promover la movilidad estudiantil.

3. Y tampoco sirve para los objetivos que no se propone

3.1. La competencia entre universidades

Además de los objetivos de movilidad declarados, algunos han querido apreciar en el proceso otros más ocultos o menos publicitados. Así, en la referencia a la declaración de Lisboa y la metáfora del espacio han visto tanto liberales como enemigos de la globalización la intención de introducir competencia entre las universidades. Por ejemplo, *The Economist*:

“Las universidades son un desastre en Europa... Los problemas básicos de las universidades son los mismos en toda Europa: mucho control estatal y poca libertad para llevar sus propios asuntos. Los gobiernos han forzado a las universidades a educar a bajo coste ejércitos de estudiantes y les han privado de las dos libertades que necesitan para competir en el mercado internacional: seleccionar a los estudiantes y pagar a los profesores un salario de mercado por su trabajo. Es verdad que los europeos están dando algunos pasos prácticos para mejorar los problemas de las universidades. La Declaración de Bolonia, firmada en 1999, intenta producir un único «espacio» europeo de Educación Superior, introduciendo una combinación de calificaciones (sic) comparables y de créditos transferibles. Varias iniciativas estimulan a la gente a estudiar en otros países. El programa Erasmus, por ejemplo, ha beneficiado ya a más de un millón de estudiantes. Esta combinación de mayor transparencia y más alta movilidad ha de promover la competencia entre las Universidades” (*The Economist*, 2005: 10).

La impresión es que también *The Economist* ha sucumbido al encanto poético de la expresión “espacio europeo”, lo que sin duda puede servir de consuelo a muchos. Ya hemos visto que, pensando un poco, es difícil ver conexión entre duración de los títulos y competencia. Pero si la hubiera, si la reducción de las licenciaturas a tres años fomentara la competencia entre las universidades, enton-

ces habría que preguntarse qué hay realmente tras el so- corrido discurso de la competencia, aparte de mucho li- beralismo irreflexivo.

Podría ser buena idea comenzar la indagación con un testimonio de Mas-Colell, sin duda una persona con auto- ridad para hablar de la materia, que sabe mucho sobre competencia, como celebrado economista, y sabe mucho sobre universidades, como encargado que ha sido duran- te algunos años de las catalanas. Uno esperaría que Mas- Colell conociera con precisión cómo funciona la compe- tencia entre universidades. Incluso que él mismo hubiera elaborado o mejorado una teoría sobre el asunto. Pero después de todo lo que se oye sobre las bondades de la competencia entre las universidades causa cierta sorpresa comprobar que no es así. Dicho con sus propias palabras:

“Admito un prejuicio. Creo que es bueno y saludable que haya competencia entre instituciones de enseñanza supe- rior. Pero me temo que para justificar esta opinión sólo puedo, por el momento, recurrir a ejemplos americanos o a anécdotas europeas. Sería bonito tener teoremas o, por lo menos, algo de teoría. Es claro que el «mercado» de la enseñanza superior no es un mercado económico en nin- gún sentido económico riguroso... Así que tenemos un in- teresante tema de investigación. ¿Qué significado del tér- mino «competencia», si es que hay alguno, encaja, como característica deseable, en el campo de la enseñanza su- perior”? (Mas-Colell, 2003: 14).

Ya se ve que Mas-Colell no pretende resolver el *puzz- le*, pero ofrece algunas conjeturas bastante atinadas so- bre qué significados del término competencia *no encajan* en la enseñanza superior. El primero es la competencia para atraer estudiantes. No estaría bien que se basara en facilitar los títulos. Quizás debería basarse “en efectos de reputación que generan recompensas en los mercados profesionales (o al menos en los más orientados econó- micamente)”. Pero esta competencia basada en la repu- tación, que tan importante parece en Estados Unidos, se- ría insuficiente en Europa por muchas razones, entre ellas la diversidad de lenguas, que las autoridades locales que financian la universidad no tienen interés en atraer fo- rasteros y, lo que es más importante, por falta de la co- rrespondiente cultura: “Estamos todavía dominados por una cultura genérica del título en la cual lo importante es tener un título para ejercer, o para abrir el camino del ejercicio, y es mucho menos importante el colador del grado” (Mas-Colell, 2003: 15).

Poco puede hacer por esta competencia “buena” el proceso de Bolonia, continúa el ex-director general de uni- versidades de la Generalitat. Tampoco los estados, dado que las sanciones económicas son inútiles, pues “en cier-

to sentido, una universidad es demasiado grande para fracasar. Tras los subsidios públicos está la educación de los jóvenes. Penalizar la universidad es tanto como penalizar a los estudiantes, y esto puede no ser aceptable" (Ibidem, 19). En resumen, lo que Mas-Colell, con todo su saber y experiencia, se atreve a decir sobre este tema de la competencia entre universidades es que *conjetura* que es buena porque se da en Estados Unidos, siempre que no consista en atraer estudiantes "regalando" títulos, sino elevando su valor; y que no tiene idea de cómo conseguirlo, pero que ni Bolonia ni los estímulos económicos funcionan.

3.2. Los intereses del capital

En un manifiesto bastante difundido y promovido por profesores de filosofía de la UCM, se argumenta que el proceso de Bolonia tiene como finalidad despojar a la Universidad de su misión de transmisión cultural y reducirla a la formación profesional. Temen estos filósofos que la universidad se ponga al exclusivo servicio de la empresa y que atienda únicamente a la formación de los profesionales solicitados por las compañías. Les preocupa que menosprecie las demandas desligadas de intereses mercantiles relacionadas con la formación desinteresada en las ciencias o en las humanidades. Indicios de ello parece que han apreciado en la insistencia de los discursos oficiales en la adquisición de habilidades, destrezas y competencias, olvidando los saberes. Y les habrá confirmado plenamente en sus temores las fichas técnicas que acompañan cada propuesta de título recientemente emanadas del MEC: no parece sino que se tratara de depurar la enseñanza universitaria de todo "saber qué" para dejarla reducida a "saber cómo". Todo ello, quizás, al servicio de un propósito que ha enunciado así un autorizado intérprete de las tendencias de época, importante especialista en estudios sobre la universidad: "Un objetivo esencial del cambio previsto es que el título de *Bachelor*, o asimilado, permitirá a los estudiantes abandonar la universidad más pronto de lo que ahora acostumbran en la mayoría de los Estados de la Unión" (Michavila, 2003).

Por otra parte, a estos profesores les preocupa que se acentúe el elitismo actual de la universidad si los títulos de grado acaban siendo "un mero pase" al mundo laboral y los de postgrados, que son los que verdaderamente van a introducir la diferencia en cuanto a la cualificación, se conviertan en un negocio, o por lo menos vayan a ser pagados en mayor parte por los alumnos.

Sin embargo, muchos profesores que no son filósofos, e incluso algunos que lo son, no encuentran del todo mal un título corto que les permita deshacerse de los alumnos malos, movidos, si es que a tanto se llega, por meras mo-

tivaciones instrumentales y pragmáticas y quedarse a solas con los alumnos buenos verdaderamente interesados en la materia que estudian por amor al estudio. A éstos no les importa que los segundos ciclos sean elitistas siempre que se trate de un elitismo del saber, no de un elitismo de tecnología. Quienes hayan leído el decreto español que regula el postgrado, sin embargo, saben que se dejan abiertas las dos posibilidades. Como las disposiciones francesas de las que parecen calco, el decreto en cuestión prevé la creación paralela de *masters* de especialización y de *masters* de doctorado.

Es muy probable que muchos estén pensando en que con Bolonia se van a matar los tres pájaros de un tiro: títulos rápidos para los que quieren colocarse rápido, especializaciones exigentes para quienes buscan colocarse bien, doctorados tranquilos para quienes aman el saber por el saber. Sería una explicación de por qué los países de París-Sorbona acordaron rebajar la duración de los títulos al nivel anglo-francés en lugar de subirla al nivel italo-alemán. Algo pudo influir el mismo juego de la competencia entre los países (o mejor, entre sus funcionarios), en el cual cada uno intenta dar a los demás gato por liebre. Pero lo determinante parece haber sido la reputación del sistema universitario norteamericano, particularmente elevada entre quienes piensan en universidad en términos de investigación. Si, en efecto, Mas-Colell conjetura que la competencia es buena para Europa es porque cree que está en el origen de la alta calidad de la universidad norteamericana. Para él es evidente que los EE.UU. tienen un sistema soberbio de *research and teaching*, aunque no considera fácil importarlo a Europa (la razón es sumamente interesante para los afectados por la retórica de Bolonia: la homogeneidad de los Estados Unidos y la centralización de su sistema (sic), incompatible con la diversidad europea). De la misma opinión de Mas-Colell son los numerosos investigadores españoles que han hecho sus tesis en laboratorios norteamericanos o estudiado su *post-doc*, siempre en las mejores universidades, y los no menos numerosos gestores que se han formado en escuelas de negocios de Estados Unidos o calcadas de las de allí. Y, desde luego, *The Economist*: "América tiene el mejor sistema de educación superior del mundo" (2005: 6) según dos criterios, las publicaciones de sus profesores (44 por 100 de los artículos más citados del mundo) y la democratización (un tercio de los jóvenes termina el primer ciclo y un tercio de ellos, es decir, un noveno del total, continúa a estudios más avanzados). Y dado que el sistema inglés comparte muchos rasgos con el norteamericano, comenzando por los nombres de *bachelor* y *master*, nada parece más natural que transferir al Reino Unido la reputación del sistema norteamericano (operación que facilita, desde luego, el prestigio tradicional de Oxford y Cambridge) y atribuir parte de su calidad a su organización en dos ciclos, de los cuales el cor-

to proporciona mano de obra rápida y flexible y el largo profesionales e investigadores de alta cualificación.

Y sin embargo, algunos datos dan qué pensar, tanto en uno como en otro sentido. El mismo informe de *The Economist* que vengo citando, si bien afirma que las universidades británicas están mejor que las continentales, no atribuye ningún papel especial en ello a la organización de los estudios, sino a las políticas de M. Thatcher. Por lo que se refiere a la inserción laboral, los datos indican que el valor de mercado de los títulos universitarios ingleses es muy inferior al de los continentales, y en concreto al de los españoles, como he mostrado en otro lugar: una tercera parte de los titulados ingleses se colocan como profesionales, frente a dos terceras partes de los españoles (Carabaña, 2003). Por último, las diferencias actuales de ingresos entre diplomados y titulados son tan grandes como las que hay entre diplomados y bachilleres o técnicos de formación profesional; si los postgrados heredan el nivel económico de las actuales licenciaturas, es muy probable que también hereden parte de su demanda. En suma, tampoco para la mercantilización de la universidad sería Bolonia buen instrumento.

4. Tres maneras de adaptarse al proceso de Bolonia

Recordemos que el problema inicial es que Francia e Inglaterra expiden títulos de tres años con la misma validez profesional que los títulos alemanes e italianos de cinco años. Y que en Bolonia, en lugar de afrontar el problema directamente y negociar título por título, como se ha hecho con Medicina, se quedó en que se introducirían títulos cortos donde no los hubiera, sin definir claramente sus competencias en relación a los largos. La formulación de Bolonia es lo bastante vaga como para que quepan al menos tres niveles de adaptación:

Nivel 1, adaptación drástica. Los títulos largos *se reducen* a tres años. Así se evita que cinco años de estudios en Alemania o Italia valgan lo mismo que tres años en Francia o Inglaterra. (También podrían alargarse a cuatro o cinco años la duración de los títulos franceses o ingleses, pero eso nos colocaría en inferioridad frente a los Estados Unidos). Los nuevos títulos cortos heredan la validez oficial de los antiguos títulos largos. Los títulos de master no tienen más *validez oficial*, sino sólo *ventajas de mercado*.

Nivel 2, adaptación flexible. Se añaden títulos cortos, con su validez profesional propia, a los actuales títulos largos, que conservan asimismo su validez profesional. Además, los títulos largos se parten en un primer y un segun-

do ciclo, pero éstos conservan la validez oficial, mientras que los ciclos cortos tienen sólo valor de mercado.

Nivel 3, adaptación nominal. Se añaden títulos cortos, con su validez profesional propia, a los actuales títulos largos, que conservan asimismo su validez profesional anterior. Los títulos cortos no son, por lo general, primeros ciclos de los títulos largos, sino títulos distintos. Este tipo de adaptación equivale en realidad a la *integración* en la universidad de los estudios superiores no universitarios.

De las tres adaptaciones, la única que soluciona drásticamente el problema de la equivalencia es la primera. Las otras dos significan, como dice Tauch, que los titulados largos quedan expuestos a la competencia de titulados extranjeros con menos formación. ¿Qué han hecho realmente los países europeos? La información que sigue proviene del informe oficial preparado para la reunión de ministros de Berlín (Tauch y Rauhvarger, 2002), así como de los informes de Eurydice (2003, 2005) y las ordenaciones de las universidades.

Comencemos por el Reino Unido. Hay poco que cambiar allí, pues el modelo de Bolonia es en esencia su modelo de *bachelor* y *master*. Durante los años noventa se produjo la integración en la universidad como títulos cortos de los estudios técnicos que se habían desarrollado al margen (Pratt, 1997). Según el informe de Eurydice, en Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte, la mayoría de los cambios recientes se produjeron como respuesta a las recomendaciones del *Dearing Report* publicado en 1997. No obstante, los últimos avances de estas reformas también tienen en cuenta los objetivos del Proceso de Bolonia (sic; Eurydice, 2003:48). Toma en consideración que no incluye todavía, sin embargo, ni el suplemento al título ni la generalización de los ECTS, pero sí, misteriosamente, el aumento de unos *foundation degrees* de dos años de duración que otorgarán los Colegios de Further Educación (equivalentes a nuestra Formación Profesional).

En Francia se convierte la *License* de tres años en un genuino grado terminal (Tauch, 2002). En un primer momento pareció que se iban a suprimir los títulos de dos años, pero se han mantenido, por lo menos los técnicos (Le Monde, 20-6-2005). También se mantienen las Grandes Écoles, de modo que los mismos estudios de Ingeniería, Humanidades, Ciencias y Comercio que se cursan en tres años en las universidades se cursan durante cinco en las Grandes Écoles. El sistema, por tanto, está todavía lejos de la integración (Jallade, 1991; Eicher, 1997). En la parte estrictamente universitaria, tras la *License* se introducen dos tipos de *masters*, uno profesional, que sustituye a la actual *maîtrise* alargándola un año, y otro orientado al doctorado que equivale al DEA, o Diplôme d'Études Approfondies

que ya antes se obtenía en cinco años. En esencia, los franceses cambian poco, pero ese poco cambio consiste precisamente en declarar su *License* condición suficiente para todo ejercicio profesional. Así, la *License* es suficiente tanto para presentarse al examen para profesor de primaria (CAPE) como de secundaria (CAPES). En Francia, adaptarse a Bolonia no significa reducir la duración de las carreras, sino dividir el curso escolar en cuatrimestres.

El país que más ha hecho aparentemente para adaptarse a Bolonia es Italia. Italia realizó en 1990 un proceso de integración de los estudios técnicos (entre ellos Magisterio) en la Universidad (Aweduto y Moscato, 1992). Por decretos ministeriales de 1999 y 2003, las antiguas *laureas* largas, únicas existentes y que daban derecho al título de *dotto*re, se han dividido sistemáticamente en *laureas* de tres años y *laureas especialistas* de dos años más. Algunas de las *laureas* cortas proceden de los Diplomas Universitarios incorporados en 1990. En cualquier caso, a partir del curso 2001-2002, la Universidad se comienza a los 19 años y las carreras duran lo siguiente: Medicina, seis años, Veterinaria, Odontología, Farmacia y Química, cinco años (*masters* integrados), el resto de carreras, tres años, con diplo-

mas posteriores de especialización de duración variable (Eurydice, 2003:34). Es impresionante la proliferación de titulaciones, que en alguna contabilidad oficial ascienden a varios miles (véase el cuadro 1. Ciencia Política en Bolonia, cuya simple lectura persuade de que el proceso de Bolonia esté llevando a títulos fácilmente reconocibles u homologables). La clave está en la *classe de laurea*, que comprende todas aquellas titulaciones semejantes, a las que las universidades pueden dar nombres distintos. No he conseguido hacerme una idea clara sobre la validez profesional de las nuevas *laureas*. En Magisterio, por ejemplo, sigue vigente todavía la antigua de cuatro años y es incierto si se sustituirá por las *laureas* de tres. Existe la posibilidad de que se trate de una adaptación más bien nominal; según Tauch, Italia y Alemania tienen problemas con la validez profesional-administrativa de los títulos de tres años, pues la validez de las antiguas licenciaturas se ha transferido a los nuevos *masters* (Tauch, 2002). De ser así, Italia estaría llevando a cabo una interpretación flexible de Bolonia.

Alemania había introducido ya en 1998, antes incluso de París-Sorbona, las denominaciones de *bachelor* para los títulos de escuelas especiales y *magister* para los di-

Cuadro 1

LAUREAS

FACOLTÀ DI SCIENZE POLITICHE - BOLOGNA Segreteria Amministrativa Via Zamboni, 33 - 40126 Bologna Tel. (+39) 0512099170 - Fax (+39) 0512099396

laurea di 1º livello (L) CLASSE L6: Lauree in Scienze del Servizio Sociale - Corso di laurea in servizio sociale **CLASSE L15:** Lauree in Scienze Politiche e delle Relazioni Internazionali - Corso di laurea in culture e diritti umani - Corso di laurea in relazioni internazionali - Corso di laurea in scienze politiche **CLASSE L19:** Lauree in Scienze dell'Amministrazione - Corso di laurea in scienze dell'organizzazione **CLASSE L28:** Lauree in Scienze Economiche - Corso di laurea in economia, mercati e istituzioni **CLASSE L36:** Lauree in Scienze Sociologiche - Corso di laurea in sociologia

laurea di 2º livello o specialistica (LS) CLASSE LS57: Lauree Specialistiche in Programmazione e Gestione delle Politiche e dei Servizi Sociali - Corso di laurea specialistica in responsabile della progettazione e nel coordinamento dei servizi sociali **CLASSE LS60:** Lauree Specialistiche in Relazioni Internazionali - Corso di laurea specialistica in relazioni internazionali **CLASSE LS64:** Lauree Specialistiche in Scienze dell'Economia - Corso di laurea specialistica in economia, industria e istituzioni finanziarie **CLASSE LS70:** Lauree Specialistiche in Scienze della Politica - Corso di laurea specialistica in scienze dell'organizzazione e del governo **CLASSE LS89:** Lauree Specialistiche in Sociologia - Corso di laurea specialistica in occupazione, mercato e ambiente.

FACOLTÀ DI SCIENZE DELLA FORMAZIONE Segreteria Amministrativa Via Bertoloni, 4 - 40126 Bologna Tel. (+39) 0512094665 - Fax (+39) 0512094664

laurea di 1º livello (L) CLASSE L18 <I018.htm>: Lauree in Scienze dell'Educazione e della Formazione - Corso di laurea in animatore socioeducativo - Corso di laurea in educatore di nido e di comunità infantile - Corso di laurea in educatore professionale - Corso di laurea in formatore (Promozione e sviluppo risorse umane) - Corso di laurea in operatore culturale/esperto in scienze dell'educazione - Corso di laurea in ciencias della formación primaria*

laurea di 2º livello o specialistica (LS) CLASSE LS56 <Is056.htm>: Lauree Specialistiche in Programmazione e Gestione dei Servizi Educativi e Formativi - Corso di laurea specialistica in dirigente di servizi educativi scolastici ed extrascolastici **CLASSE LS65 <Is065.htm>:** Lauree Specialistiche in Scienze dell'Educazione degli Adulti e della Formazione Continua - Corso di laurea specialistica in progettista e dirigente dell'educazione permanente **CLASSE LS87 <Is087.htm>:** Lauree Specialistiche in Scienze Pedagogiche - Corso di laurea specialistica in pedagoga

* Aún no activada, sigue vigente la ordenación prebolonia.

Cuadro 2

DERECHO EN LA UNIVERSIDAD DE COLONIA (ALEMANIA). SITUACIÓN EN JUNIO DE 2005**Modos de enseñanza:**

Lecciones, comunidades de trabajo, gran curso para el examen, seminarios, prácticas

Estudio básico:

Cuatro semestres. Los fundamentos de Civil, Penal y Público, más cursos de Historia del Derecho, Métodos y Filosofía del Derecho Examen intermedio tras el cuarto semestre. Comprende: Un trabajo casero más cinco exámenes de civil, tres de público y dos de penal. Más dos de cursos básicos más atestiguar la asistencia a una comunidad de trabajo (eso son doce materias en cuatro semestres, es decir, tres por semestre, una vez a la semana son seis horas de clase semanales).

Estudio principal:

Prepara para la parte universitaria o especialización (30 por 100) del primer examen de estado, que realiza el Tribunal Superior de Justicia de Renania del Norte-Westfalia. Hay más de diez especialidades. Además, hay doce semanas de practicum, normalmente en vacaciones. Comprende también el curso preparación al primer examen de Estado

Duración total:

Tres años y medio de estudio, nueve semestres con el examen. Hay derecho a dos convocatorias. La segunda puede usarse para subir nota. La duración media son 11 semestres

Servicio preparatorio y segundo examen

Tras un año de prácticas (servicio preparatorio) hay un segundo examen de estado (Assessorexamen)

Con este examen se queda capacitado para la judicatura, la abogacía, la carrera fiscal y la administración pública. Sobre el ejercicio en la empresa privada no hay legislación, pero normalmente se pide el segundo examen

Fuente: DEKANAT DER JURISTISCHEN FAKULTÄT DER UNIVERSITÄT ZU KÖLN.

plomas propiamente universitarios en 1998, comenzando así la integración de las escuelas especiales. El proceso está consistiendo básicamente en introducir primeros ciclos que apenas se comunican con los largos. No hay prácticamente estructura cíclica y la mayor parte de los títulos largos o *magister* no han cambiado ni en la ordenación de las enseñanzas ni en la necesidad de los exámenes de Estado. Son *masters* "integrados" (véase cuadro 2. Derecho en Colonia). Alemania está siguiendo claramente un patrón de adaptación nominal a la arquitectura en dos ciclos.

En la mayor parte de los países de Europa Central parece que se está siguiendo la pauta alemana. Las antiguas licenciaturas han cambiado o no su nombre a *masters*, pero sin ceder su valor profesional a los *bachelors*, que quedan en el limbo. Así está previsto que sea en Lituania, Noruega, Hungría, Bulgaria, Austria, Suiza, Flandes y Valonia (Tauch, 2002).

5. España, una adaptación drástica

En su estudio comparando los primeros ciclos universitarios europeos, Jallade (1991) puso a España, junto con Suecia, como ejemplos de sistema integrado. En efecto, la LGE de 1970 realizó ya en España la incorporación a la universidad de los títulos de grado medio de Magisterio, ATS

y Peritajes Industriales y Mercantiles que en Inglaterra e Italia se incorporan en los noventa y en Alemania se están integrando ahora. Tenemos así carreras cortas de tres y largas de cinco años. La LGE llegó incluso a introducir el título de diplomado en las carreras largas, tras los tres años que se podían estudiar en los colegios universitarios, si bien con poco éxito. Desde la LRU tenemos además combinaciones de primeros y segundos ciclos, así como expertos y *masters* que duran uno o dos años y tenemos cursos de doctorado cuya duración se había concretado en dos años. Es decir, tenemos exactamente la estructura de dos ciclos de Bolonia, con muchos *masters* integrados, pero también con muchas combinaciones de primeros y segundos ciclos. (Los que creen que el esquema "grado" – "postgrado" es prescriptivo para todas las carreras, deben recordar que Bolonia contempla la posibilidad de *masters* "integrados" de 300 créditos, o sea, de cinco años, sin "grado" intermedio, es decir, las actuales y tradicionales licenciaturas). Resultado en parte de la inercia de la tradición y en parte de los impulsos de reforma y renovación, nuestro sistema universitario está actualmente formado por primeros ciclos de tres años, segundos ciclos de dos años y títulos integrados de cuatro o cinco años muchos de ellos con dos ciclos. Esta estructura cumple ya con el programa de Bolonia mucho más que la adoptada en Alemania en 1998, que se limita a establecer títulos cortos sin prácticamente estructura cíclica. Podríamos incluso describir los acuerdos de Bolonia diciendo que consisten en que todos

los países europeos adopten el modelo español de ordenación universitaria. Quizás sea esto un poco exagerado, pero no es mala manera de decir que *podíamos habernos quedado quietos*.

Y sin embargo, parece que nos hemos inclinado por una *adaptación drástica* con, además, contracción de la oferta. Lo que parece que se intenta es que todas las carreras duren tres años y tengan las competencias profesionales de las que tienen ahora cinco. Reducidas las licenciaturas de cinco (algunas de cuatro) a tres años (aunque quizás tengan algunas otro año de prácticas) el actual doctorado y los actuales estudios de postgrado se convierten más o menos en el segundo ciclo.

Digo parece porque muchos confían en que los *masters* que se están apresurando a proponer a las autoridades académicas serán exigidos para determinados puestos públicos y porque los Reales Decretos que regulan la reforma dejan una puerta abierta a la validez oficial de algunos títulos de *master*. El art. 8.3 del Decreto de postgrado dice que "el Gobierno podrá establecer directrices generales propias y requisitos especiales de acceso en los estudios conducentes al título oficial de *master* en aquellos casos en que, según la normativa vigente, dicho título habilite para el acceso a actividades profesionales reguladas". Galimatías que podría traducirse así: para el ejercicio profesional bastará el grado, salvo cuando los colegios profesionales consigan del Gobierno una excepción. Los Reales Decretos están escritos como si lo único exigible fuera a ser el grado; y las propuestas de títulos presentadas a primeros de febrero van por ese camino. Los Ingenieros Técnicos, por ejemplo, están vigilando para que ningún resquicio de la legislación permita la pervivencia de diferencias reminiscentes de los actuales ingenieros superiores. Diplomaturas y licenciaturas van a necesitar en adelante el mismo tiempo de formación. Va a necesitar los mismos años de estudio un maestro de infantil que un profesor de bachillerato o de universidad, un ingeniero técnico que un ingeniero superior, un contable que un economista. Las únicas distinciones eran las que veníamos haciendo entre aparejador y arquitecto y entre ATS y médico.

De ser acertada esta adaptación drástica, significaría que llevábamos años moviéndonos en la dirección equivocada. Habíamos ido probando y ensayando una estructura para el doctorado, pero gracias a Bolonia hemos descubierto que urge suprimirla. Llevábamos mucho tiempo con licenciaturas e ingenierías de cinco años, haciendo algunas pruebas unas veces con cuatro y otras con seis, pero

gracias a Bolonia hemos descubierto que a nuestros licenciados les sobran dos años de *estudios* (si bien les puede faltar uno de *prácticas*). Dos errores históricos a los que habíamos llegado tras mucho ensayo y error, y de los que nos ha sacado Bolonia sin el más mínimo esfuerzo.

Pero si estos cambios fueran en la dirección equivocada, estaríamos desmantelando innecesariamente un sistema que ha costado mucho construir. Estaríamos siendo víctimas de un espejismo, otro, en nuestro prurito por ser más europeos que nadie. Más prudente que este europeísmo atolondrado sería, quizás, seguir el patrón de la mayor parte de los países e ir paso por paso, haciendo primero las adaptaciones estrictamente necesarias, que son pocas o ninguna, y luego sólo las que se demostraran convenientes.

Bibliografía

- AWEDUTO, Sveva y MOSCATI, Roberto (1992): *Oltre la laurea. Nuove possibilità educative nel sistema formativo che cambia*, Milán, Istituto Franco Angeli.
- Consejo de Universidades (1986): *Las enseñanzas universitarias en España y en la Comunidad Económica Europea*, Madrid, MEC.
- EICHER, Jean Claude (1997): "The recent evolution of Higher Education in France: growth and dilemmas", *European Journal of Education*, 32 (2), págs. 185-198.
- EURYDICE (2003): *Organización de la Estructura de la Enseñanza Superior en Europa 2003/04. Tendencias nacionales en el marco del Proceso de Bolonia*, Madrid, CIDE.
- (2004): *Glosario Europeo sobre Educación, vol. I: Exámenes, certificados y títulos*, Madrid, CIDE.
- (2005): *Focus on the Structure of Higher Education in Europe 2004-2005. National Trends in the Bologna Process*, Bruselas.
- JALLADE, Jean Pierre (1991): *L'Enseignement supérieur en Europe. Vers une évaluation comparée des premiers cycles*, París: La documentation française.
- MAS-COLELL, Andreu (2003): "The European Space of Higher Education: Incentive and Governance Issues", *Rivista di Politica Economica*, diciembre.
- MICHAVALA, José María (2003): "La formación universitaria y la construcción del espacio europeo de educación superior", Conferencia manuscrita.
- PRATT, John (1992): "Unification of Higher Education in the United Kingdom", *European Journal of Education*, 27 (1-2), págs. 29-44.
- TAUCH, Christian y ANDREIS, Rauhvarger (2002): "Survey on Master degrees and joints degrees in Europe", septiembre, EUA (www.unige.ch/ena/In/Publications).
- The Economist (2005): *The brain business. A Survey on Higher Education*, suplemento, 10-9-05.

Panel de previsiones de la economía española Enero-Febrero 2006

Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS

Sin novedades en las previsiones de crecimiento del PIB de 2005...

La falta de información relevante sobre la economía española desde que se realizó la anterior encuesta, cuando ya se conocía la contabilidad nacional del tercer trimestre, junto al hecho de que los cambios en los niveles o tendencias que puedan producirse en los datos de los últimos meses de un año apenas influyen en la media del mismo, sino más bien en la del siguiente, se refleja en un mantenimiento sin cambio alguno respecto a la encuesta anterior del crecimiento del PIB previsto para 2005: un 3,4 por 100. Una cifra diferente de ésta se produciría no tanto por la publicación del cuarto trimestre sino por una revisión de los datos provisionales de los trimestres anteriores. En efecto, con la información disponible para el cuarto trimestre, puede concluirse que el ritmo de crecimiento del PIB no parece haber cambiado mucho del observado en los trimestres anteriores. El consenso da una tasa interanual del 3,4 por 100 (cuadro 2), una décima menos que en el trimestre anterior. Cabe añadir que no sólo no cambia la cifra media, o de consenso, prevista para 2005, sino que ningún panelista introduce modificaciones al alza o a la baja. En los últimos nueve meses, esta cifra sólo se ha revisado una vez, en una décima al alza.

La composición por agregados sufre modificaciones mínimas. Por lo que respecta a la demanda nacional, se mantiene la misma tasa del 5,2 por 100, con una revisión de una décima a la baja de la inversión en construcción que se compensa con dos al alza de la inversión en equipo y una del consumo público, manteniéndose estable el consumo de los hogares. En cuanto al saldo exterior, ni las exportaciones ni las importaciones sufren revisión alguna.

...ni tampoco en las de 2006

Tampoco se producen revisiones por parte de panelista alguno respecto al crecimiento del PIB en 2006: un 3,2 por 100. El perfil trimestral (cuadro 2) no cambia: una desaceleración de una décima en el primer trimestre y otra de la misma cuantía en el tercero. Esta tendencia a la baja es más acusada en el caso del consumo de los hogares, al pasar de una tasa interanual del 4,3 por 100 en el cuarto trimestre de 2005 al 3,7 por 100 un año más tarde. La tasa media anual para este último agregado es del 3,9 por 100, seis décimas menos que en 2005. Mayor es la desaceleración (1,3 puntos porcentuales) que se prevé para la formación bruta de capital fijo, tanto en su componente de construcción como de equipo. El crecimiento que se prevé para la demanda nacional, que no varía respecto a la encuesta anterior, es del 4,5 por 100, siete décimas menos que en 2005. Cinco de estas décimas se compensan con una contribución del saldo exterior menos negativa (en torno a -1,9 puntos en 2005 y -1,4 puntos en 2006). Las exportaciones registran una recuperación respecto a 2005, aunque modesta, manteniéndose la tasa prevista (2,7 por 100) muy por debajo del crecimiento de los mercados exteriores (5,8 por 100, según las últimas previsiones económicas, otoño 2005, de la Comisión Europea), lo que, sin duda, es indicativo de una pérdida de competitividad.

Sí, en cambio, se recorta una vez más la producción industrial

Tras la publicación de los datos de diciembre, el crecimiento medio anual del IPI en 2005 fue nulo en términos originales y 0,6 por 100 en términos corregidos de calendario laboral. La encuesta a los panelistas, realizada con an-

Cuadro 1

PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA - ENERO-FEBRERO 2006

Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	PIB		Consumo hogares		Consumo público		Formac. bruta de capital fijo		FBCF construcción		FBCF equipo y otra		Demanda nacional		Exportaciones bienes y servicios	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
AFI	3,4	3,3	4,4	4,0	5,0	4,6	7,5	5,9	6,1	5,0	9,4	7,3	5,2	4,7	0,7	2,9
BBVA	3,4	3,1	4,5	3,9	4,7	4,5	7,5	6,0	6,3	4,6	8,9	7,7	5,2	4,4	1,1	3,3
Caixa Catalunya	3,4	3,3	4,5	3,9	4,8	4,8	7,7	6,6	6,2	6,0	9,6	7,3	4,9	4,4	0,5	1,4
Caja Madrid	3,4	3,2	4,5	4,0	4,8	4,8	7,2	5,8	6,1	5,0	8,6	6,8	4,8	4,2	1,0	2,2
CEPREDE-UAM	3,4	3,4	4,5	4,1	5,0	4,0	7,3	6,3	5,7	4,3	9,1	8,7	5,2	4,4	1,4	4,0
CSCC	3,4	3,2	4,5	4,1	4,8	4,5	7,4	6,5	6,2	5,8	9,4	7,5	5,3	4,6	0,8	3,2
FUNCAS	3,4	3,1	4,4	3,5	4,9	4,8	7,3	5,7	6,2	5,0	8,8	6,8	5,2	4,3	0,8	2,9
ICAE-UCM	3,4	3,3	4,5	4,1	4,7	4,6	7,3	6,2	6,2	5,6	9,0	6,8	5,2	4,7	0,6	2,5
ICO	3,4	3,3	4,5	3,9	4,7	4,0	7,2	5,8	6,2	5,1	8,5	6,9	5,3	4,5	0,8	2,8
IEE	3,4	3,1	4,4	4,0	5,2	5,5	7,0	5,7	6,0	5,2	8,5	6,5	5,2	4,7	1,0	2,0
IFL-UC3M	3,4	3,1	4,5	4,1	4,9	5,0	7,2	5,0	6,0	3,9	8,1	6,9	5,4	4,6	0,7	2,6
Intermoney	3,4	3,4	4,5	4,1	4,8	5,1	7,5	6,8	6,3	5,7	9,0	7,8	5,2	4,9	0,5	3,1
La Caixa	3,4	3,2	4,4	3,7	4,7	4,4	7,3	6,3	6,3	5,8	8,5	6,6	5,5	4,6	0,5	2,8
SCH	3,4	3,0	4,5	3,5	5,0	4,6	7,1	4,9	5,9	3,0	9,3	8,5	4,8	4,0	0,4	1,8
Consenso (media)	3,4	3,2	4,5	3,9	4,9	4,7	7,3	6,0	6,1	5,0	8,9	7,3	5,2	4,5	0,8	2,7
Máximo	3,4	3,4	4,5	4,1	5,2	5,5	7,7	6,8	6,3	6,0	9,6	8,7	5,5	4,9	1,4	4,0
Mínimo	3,4	3,0	4,4	3,5	4,7	4,0	7,0	4,9	5,7	3,0	8,1	6,5	4,8	4,0	0,4	1,4
Diferencia 2 meses antes ¹	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
– Suben ²	0	0	0	1	2	0	1	1	0	0	3	1	1	1	2	1
– Bajan ²	0	0	0	1	0	1	1	2	2	1	0	1	2	3	1	0
Diferencia 6 meses antes ¹	0,1	-0,1	0,1	-0,1	-0,6	0,1	0,7	0,4	0,4	0,4	1,0	0,6	0,0	-0,2	-0,4	-0,6
Pro memoria:																
Gobierno (diciembre 2005)	3,4	3,3	4,2	3,5	4,5	4,1	7,1	5,9	5,9	4,5	8,9	7,8	5,0	4,3	1,1	2,6
CE (noviembre 2005)	3,4	3,2	4,3	3,9	5,3	5,3	6,5	5,3	7,0	4,7	6,2	6,6	5,0	4,5	1,1	1,7
FMI (septiembre 2005)	3,2	3,0	4,7	4,0	5,7	4,0	7,7	4,2	–	–	–	–	4,7	4,0	2,7	4,0
OCDE (noviembre 2005)	3,4	3,2	4,2	3,3	5,3	4,6	6,4	5,7	–	–	–	–	5,0	4,1	1,2	5,1

¹ Diferencia en puntos porcentuales entre la media del mes actual y la de dos meses antes (o seis meses antes).² Número de panelistas que modifican el alza (o a la baja) su previsión respecto a dos meses antes.³ Deflactor del consumo privado.⁴ Remuneración media por puesto de trabajo equivalente a tiempo completo: incluye todos los conceptos de coste laboral para las empresas.⁵ En términos de Contabilidad Nacional: puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.⁶ Saldo de la balanza por cuenta corriente, según estimaciones del Banco de España.⁷ Necesidad de financiación frente al resto del mundo. Esta cifra es superior al saldo por cuenta corriente en torno al 1 por 100 del PIB.

terioridad a esta publicación, da un consenso del 0,3 por 100, una décima menos que en la encuesta anterior. En los últimos seis meses esta previsión se ha reducido 1,1 puntos porcentuales. En la misma línea, la previsión para 2006 también ha sufrido en este período un recorte de 0,9 puntos, dos de ellos en la última encuesta. Tras ello, el crecimiento de este último año queda en un modesto 1,1 por 100.

Precios de consumo y costes laborales al alza

El IPC cerró 2005 con un aumento medio anual del 3,4 por 100, seis décimas más de lo que preveía el consenso de panelistas a comienzos de dicho año. La causa de esta desviación ha sido fundamentalmente el alza del

Cuadro 1 (continuación)

PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA - ENERO-FEBRERO 2006

Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Importaciones bienes y servicios		Producción industrial (PI)		IPC (media anual)		Costes laborales ⁴		Empleo ⁵		Paro (EPA) (Porcentaje población activa)		Saldo B. Pagos c/c (Porcentaje del PIB) ⁶		Saldo AA.PP. (Porcentaje del PIB)		
2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	
7,4	6,3	—	—	3,4	3,1	—	—	—	—	9,2	8,5	-7,6	-8,6	0,0	0,1	AFI
7,5	7,3	-0,2	0,3	3,4	3,1	2,7	2,8	3,1	3,0	9,2	8,4	-8,0	-7,0	0,2	0,1	BBVA
7,3	6,8	0,4	0,5	3,4	3,3	—	—	—	—	9,2	8,5	—	—	—	—	Caixa Catalunya
7,3	6,7	0,5	1,0	3,4	3,1	3,1	3,0	3,0	2,8	9,2	8,6	-7,7	-8,5	1,1	0,9	Caja Madrid
7,7	7,0	1,5	2,0	3,4	3,1	3,3	4,4	3,1	2,9	9,3	8,5	-7,1	-7,9	0,6	0,1	CEPREDE-UAM
7,4	7,3	0,2	1,4	3,4	3,0	—	—	3,2	2,9	9,2	8,5	-7,6	-7,8	1,0	0,0	CSCC
7,3	7,1	0,0	1,7	3,4	3,4	2,7	3,1	3,1	2,7	9,2	8,4	-7,2	-8,2	1,0	1,1	FUNCAS
7,3	7,2	0,5	1,4	3,4	3,5	3,0	3,0	3,1	3,0	9,2	8,8	-7,0	-7,3	0,1	0,2	ICAE-UCM
7,4	6,9	0,2	1,5	3,4	3,1	2,7	2,8	3,1	2,9	9,2	8,4	-6,9	-7,4	1,0	0,9	ICO
7,0	6,5	0,5	1,0	3,4	3,7	2,8	3,1	3,1	2,4	9,2	8,4	-7,5	-7,0	0,0	0,0	IEE
7,3	7,1	-0,1	1,0	3,4	3,4	3,5	3,0	3,3	3,5	9,2	8,4	-7,4	-7,5	0,4	0,5	IFL-UC3M
7,4	7,3	0,1	0,2	3,4	3,9	3,4	3,8	3,0	3,0	9,2	8,2	-7,5	-8,5	1,0	0,5	Intermoney
7,6	7,3	0,2	1,4	3,4	3,2	3,0	2,9	3,1	2,9	9,2	8,4	-7,4	-8,5	0,8	0,2	La Caixa
7,2	5,6	—	—	3,4	3,2	3,0	3,2	3,1	2,7	9,2	8,2	-7,0	-8,0	1,0	0,7	SCH
7,4	6,9	0,3	1,1	3,4	3,3	3,0	3,2	3,1	2,9	9,2	8,4	-7,4	-7,9	0,6	0,4	Consenso (media)
7,7	7,3	1,5	2,0	3,4	3,9	3,5	4,4	3,3	3,5	9,3	8,8	-6,9	-7,0	1,1	1,1	Máximo
7,0	5,6	-0,2	0,2	3,4	3,0	2,7	2,8	3,0	2,4	9,2	8,2	-8,0	-8,6	0,0	0,0	Mínimo
0,0	0,0	-0,1	-0,2	0,0	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,2	0,3	0,1	Diferencia 2 meses antes ¹
0	1	2	1	4	10	3	4	2	2	10,0	5	1	1	7	6	— Suben ²
1	1	6	6	1	0	0	2	0	1	2	3	4	5	0	1	— Bajan ²
0,3	-0,3	-1,1	-0,9	0,2	0,4	-0,3	0,0	0,3	0,2	-0,9	-1,5	-1,4	-1,7	0,7	0,4	Diferencia 6 meses antes ¹
Pro memoria:																
7,0	5,8	—	—	—	—	2,8	2,8	3,0	2,8	9,0	8,4	-6,6 ⁷	-7,7 ⁷	1,0	0,9	Gobierno (diciembre 2005)
6,8	6,4	—	—	3,6	3,3	3,1	3,9	3,0	2,4	9,2	8,5	-7,4	-8,3	0,2	0,1	CE (noviembre 2005)
7,0	7,0	—	—	3,2	3,0	—	—	—	—	9,1	8,0	-6,2	-6,9	0,3	0,3	FMI (septiembre 2005)
6,3	8,1	—	—	3,4	3,0	—	—	—	—	9,1	8,7	-7,7	-8,9	0,3	0,3	OCDE (noviembre 2005)

SIGLAS:

AFI: Analistas Financieros Internacionales.
 BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.
 CEPREDE-UAM: Centro de Predicción Económica, Univ. Autónoma de Madrid.
 CSCC: Consejo Superior de Cámaras de Comercio.
 FUNCAS: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas.
 ICAE-UCM: Instituto Complutense de Análisis Económico.
 ICO: Instituto de Crédito Oficial.

IEE: Instituto de Estudios Económicos.
 IFL-UC3M: Instituto Flores de Lemus de la Universidad Carlos III de Madrid.
 La Caixa: Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona.
 SCH: Santandar Central Hispano.
 CE: Comisión Europea.
 FMI: Fondo Monetario Internacional.
 OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

precio del petróleo, que estaba situado en torno a 40 dólares el barril a finales de 2004 y se situó cerca de 60 dólares a finales de 2005, al tiempo que el euro se depreciaba en ese período de 1,34 dólares a 1,19. Durante el mes de enero último, el precio del petróleo ha vuelto a repuntar de forma significativa, lo que ha llevado a los panelistas a modificar al alza la previsión media anual del IPC para

2006 en dos décimas porcentuales, hasta el 3,3 por 100. Desde que se solicitó por primera vez esta previsión, en marzo de 2005, la cifra ha ido revisándose de forma casi constante desde el 2,7 por 100 inicial. El perfil trimestral señala un aumento de la inflación interanual anual en el primer trimestre del año y una posterior reducción hasta tasas del orden del 3 por 100 en el segundo semestre.

Cuadro 2

PREVISIONES TRIMESTRALES - ENERO-FEBRERO 2006¹

Variación interanual en porcentaje

	2005-I	2005-II	2005-III	2005-IV	2006-I	2006-II	2006-III	2006-IV
PIB ²	3,3	3,4	3,5	3,4	3,3	3,3	3,2	3,2
Consumo hogares ²	4,6	4,6	4,4	4,3	4,1	4,0	3,8	3,7
IPC	3,3	3,2	3,4	3,6	3,8	3,4	3,1	2,9

¹ Medias de las previsiones de las entidades privadas del cuadro 1.

² Según la serie corregida de estacionalidad y calendario laboral.

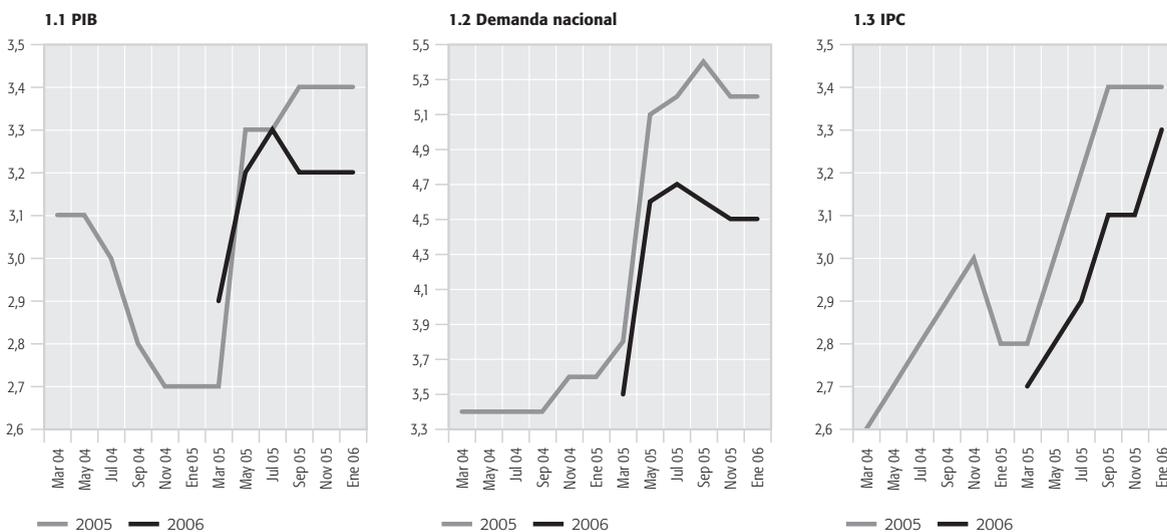
Esta revisión al alza del IPC, y el hecho de que la tasa de diciembre de 2005 haya terminado por encima de las previsiones de los panelistas, han llevado a revisar igualmente al alza los costes laborales para 2006, concretamente en dos décimas porcentuales, hasta el 3,2 por 100. Restando a esta cifra el aumento de la productividad (0,3 por 100) que se deduce del empleo y del PIB, se obtiene un crecimiento de los costes laborales por unidad producida del 2,9 por 100, dos décimas más de lo que estiman los panelistas para 2005. En todo caso, esta tasa seguirá siendo inferior al deflactor del PIB, que en 2005 superará el 4 por 100 y no es previsible que se

desacelere más allá de unas pocas décimas en 2006, lo que implica una nueva e importante ganancia para los márgenes empresariales, que explica la elevada rentabilidad de las empresas. Ahora bien, estos costes laborales son también significativamente superiores a los de la zona del euro y la mayoría de países competidores, lo que daña la competitividad de las empresas de los sectores expuestos a la competencia. Se produce, por tanto, una aparente paradoja consistente en aumentos de la rentabilidad y, al mismo tiempo, pérdidas de competitividad, que se explica por la marcada dualidad en la evolución de la economía española en los últimos años entre sec-

Gráfico 1

PREVISIONES DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL

(Valores de consenso)



Fuente: Panel de previsiones FUNCAS.

tores no expuestos (o poco expuestos) a la competencia (de elevada rentabilidad a costa de inflación) y sectores expuestos, que pierden competitividad y rentabilidad al padecer los efectos de mayores costes frente a sus competidores extranjeros.

Prácticamente sin cambios en las predicciones de empleo y paro...

Así como las encuestas de población activa de los tres primeros trimestres del año sorprendieron en creación de empleo y reducción de la tasa de paro, la del cuarto trimestre se situó más en línea con las previsiones, de manera que la tasa de paro media anual del 9,2 por 100 prevista por el consenso en la encuesta anterior se ha confirmado con dichos datos. Ello explica también que se mantenga la cifra de 2006 en el 8,4 por 100. La tasa de paro es una de las variables que han registrado mayores revisiones, pues seis meses antes se predecían cifras del 10,1 por 100 para 2005 y del 9,9 por 100 para 2006.

...pero sí en los déficit, a peor el de cuenta corriente y a mejor el déficit público

En sentido contrario, el déficit de la Balanza de Pagos ha sido la cifra que más se ha revisado al alza (más déficit) en los últimos seis meses: 1,4 puntos porcentuales del PIB para 2005 y 1,7 puntos para 2006, dos de ellos en la última encuesta. Con ello, el nivel del mismo alcanza cifras del 7,4 y 7,9 por 100, respectivamente. Aún así, teniendo en cuenta los crecimientos reales previstos para las exportaciones e importaciones y los nuevos precios que ha alcanzado el petróleo, la cifra de 2006 puede quedarse corta. De hecho, el Gobierno, en las previsiones que publicó en diciembre, contempla una necesidad de financiación del 7,7 por 100 del PIB, que aproximadamente se correspondería con un déficit por cuenta corriente del 8,7 por 100, dado que las transferencias de capital (que constituyen la diferencia entre ambas cifras) suman en torno al 1 por 100 del PIB.

En cambio, las previsiones de déficit público mejoran de nuevo significativamente, estimándose superávit del 0,6

Cuadro 3

PANEL DE PREVISIONES: OPINIONES - ENERO-FEBRERO 2006

Número de respuestas

	Actualmente			Tendencia 6 próximos meses		
	Favorable	Neutro	Desfavorable	A mejor	Igual	A peor
Contexto internacional: UE	5	6	3	13	1	0
Contexto internacional: No-UE	11	3	0	0	11	3
	Bajo ¹	Normal ¹	Alto ¹	A aumentar	Estable	A disminuir
Tipo interés a corto plazo ²	14	0	0	13	1	0
Tipo interés a largo plazo ³	14	0	0	11	3	0
	Apreciado ⁴	Normal ⁴	Depreciado ⁴	Apreciación	Estable	Depreciación
Tipo cambio euro/dólar	8	6	0	4	8	2
	Está siendo			Debería ser		
	Restrictiva	Neutra	Expansiva	Restrictiva	Neutra	Expansiva
Valoración política fiscal ¹	0	8	6	8	6	0
Valoración política monetaria ¹	0	0	14	6	8	0

¹ En relación a la situación coyuntural de la economía española.

² Euríbor a tres meses.

³ Rendimiento deuda pública española a 10 años.

⁴ En relación al tipo teórico de equilibrio.

y del 0,4 por 100 del PIB para 2005 y 2006, tres y una décima más, respectivamente, que en la encuesta anterior. Cabe añadir que las autoridades del ministerio de Hacienda han anunciado públicamente que el año en curso podría terminar con un superávit del 1 por 100 del PIB y que las previsiones oficiales para 2006 se han revisado del 0,2 por 100 del PIB al 0,9 por 100.

Vuelve a mejorar la percepción de la economía europea...

La percepción de la coyuntura actual y de las perspectivas de la economía europea para los próximos seis meses sigue mejorando. Once de los catorce panelistas, frente a ocho en la encuesta anterior, consideran que la coyuntura actual es favorable o neutra y trece, que la ten-

dencia es a mejor (cuadro 3). En cuanto al contexto fuera de Europa, las respuestas apenas cambian, la mayoría lo juzga favorable en la actualidad y cree que así continuará en el futuro próximo.

...y aumentan las expectativas de subida de los tipos de interés...

En coherencia con estas expectativas y con el repunte de la inflación, se refuerzan las previsiones de subidas de los tipos de interés de corto plazo en la zona del euro durante los seis próximos meses. Respecto al tipo de cambio del euro frente al dólar, no se producen cambios significativos: la mayoría lo juzga apreciado en la actualidad y piensa que se mantendrá estable en los seis próximos meses.

Previsiones de inflación*

El IPC registró en enero último una disminución mensual del 0,4 por 100, debido a las rebajas, si bien dicha disminución fue notablemente inferior a la de un año antes, por lo que la inflación anual aumentó hasta el 4,2 desde el 3,7 por 100 en diciembre. La inflación subyacente se mantuvo prácticamente estable, aunque, excluida la bajada de los precios del tabaco, hubiera aumentado una décima larga, siguiendo la tendencia al alza que muestra en los últimos cinco meses, lo que es atribuible a los efectos indirectos, o de segunda ronda, del encarecimiento de la energía. Estos efectos no se han agotado, por lo que cabe prever que la senda alcista de la inflación subyacente continúe en los próximos meses.

Como se puede observar en el cuadro 1, el IPC se comportó en enero prácticamente igual a lo previsto, aunque con desviaciones significativas en los componentes que se compensaron. Se comportaron mejor de lo previsto los alimentos elaborados (por el tabaco) y los servicios y peor, los alimentos sin elaboración, los productos energéticos y los bienes industriales no energéticos.

Los precios de los **alimentos sin elaboración** registraron un aumento mensual del 1 por 100, 0,2 puntos más de lo previsto, debido fundamentalmente a la subida de la carne de ave. Este aumento mensual, de naturaleza en buena parte estacional como la de diciembre, fue similar a la de un año antes, por lo que la tasa anual se mantuvo estable en el 5,3 por 100, cifra que sitúa a este grupo de productos como el segundo más inflacionista.

Los precios de los **productos energéticos**, el primer grupo inflacionista, rompieron la racha de tres meses de bajadas y aumentaron un 3,5 por 100, con lo que la tasa

anual se elevó al 14,8 por 100. Esta subida mensual se descompone en un 4,4 por 100 para la electricidad, un 7,2 por 100 para el gas y un 2,4 por 100 para los carburantes y el resto de combustibles. El aumento de la inflación anual de este grupo de productos explica en su casi totalidad la del IPC total.

La **inflación subyacente** aumentó cuatro centésimas en enero, si bien ello se debió a la caída del precio del tabaco. En efecto, los precios de los **alimentos elaborados** aumentaron tres décimas menos de lo previsto, lo que se explica enteramente por dicha caída. En sentido contrario, aunque con menor impacto, actuaron los precios de los aceites y grasas, que continuaron su tendencia al alza acumulando un aumento anual del 28,5 por 100. Tomando como referencia la media de 2001 (base actual del IPC), estos precios han subido un 81,3, frente al 15,4 por 100 del IPC total, lo que hace pensar en factores distorsionados de la competencia en el mercado de estos productos.

Los precios de los **bienes industriales no energéticos** (BINEs) registraron una disminución mensual del 3,6 por 100, dos décimas menos de lo previsto. La caída, que se explica por las rebajas, fue también dos décimas inferior a la que se produjo un año antes, por lo que la tasa anual aumentó hasta el 1,35 por 100. Cabe añadir que el componente más afectado por las rebajas, el vestido y calzado, vio disminuir su tasa anual en tres décimas, mientras que el resto la aumentó en cuatro. Este resto es el grupo de la cesta del IPC en el que más se observan los efectos indirectos del encarecimiento de la energía, pues en los últimos cinco meses su tasa anual ha pasado de -0,1 a 0,7 por 100.

Los **servicios**, en cambio, se comportaron mejor de lo previsto, rompiendo su tasa anual la tendencia al alza de

* IPC enero 2006 – previsiones hasta diciembre 2006.

Cuadro 1

IPC NOVIEMBRE 2005: COMPARACIÓN CON LAS PREVISIONES

Tasas de variación anual en porcentaje

	Diciembre 2005		Enero 2006	
	Observado	Observado	Previsión	Desviación
1. IPC total	3,74	4,19	4,17	0,02
1.1. Alimentos sin elaboración	5,25	5,28	5,06	0,22
1.2. Productos energéticos	9,95	14,78	14,38	0,40
1.3. Inflación subyacente	2,89	2,93	2,98	-0,05
1.3.1. Alimentos elaborados	3,80	3,69	4,01	-0,32
1.3.2. BINEs	1,14	1,35	1,12	0,23
1.3.3. Servicios	3,94	3,85	4,06	-0,21

Fuentes: INE (datos observados) y FUNCAS (previsiones).

los últimos meses. Ello se debió a la moderación, respecto a las registradas un año antes, de las subidas del transporte público, del esparcimiento y de la educación.

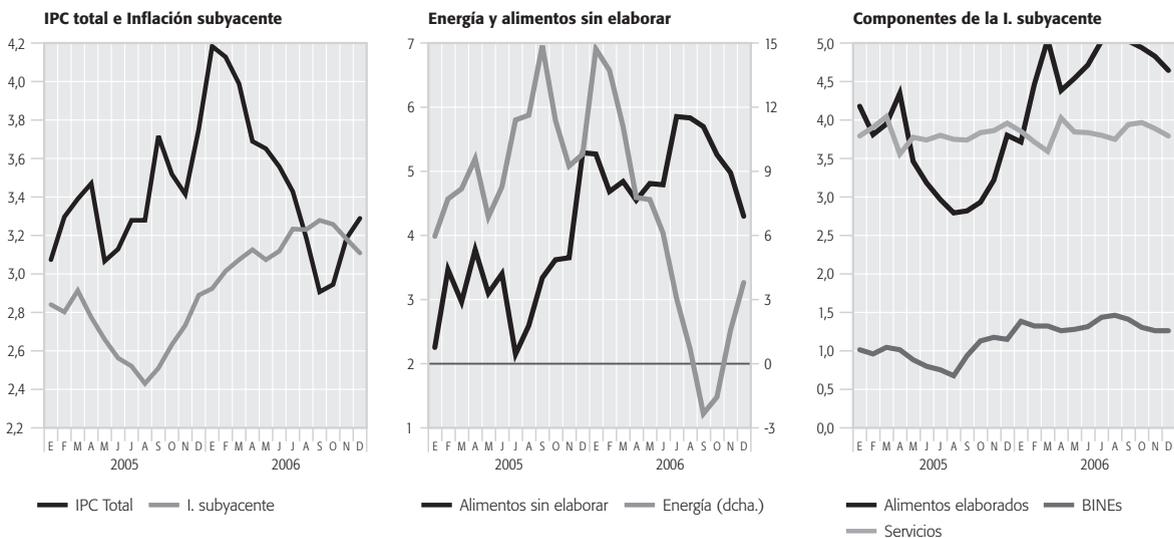
de cambio y precios del tabaco (de nuevo al alza tras el aumento de los impuestos), se ha procedido a revisar las **previsiones para los próximos meses hasta diciembre de 2006** (cuadro 2). Se prevé que la inflación subyacente continúe al alza hasta finales del verano, empujada por los efectos de segunda ronda de la subida del petróleo y

A partir de los datos observados en enero y de la última información disponible sobre precios energéticos, tipo

Gráfico 1

ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO

(Variación interanual en porcentaje)



Fuente: INE y previsiones FUNCAS.
 Previsiones a partir de febrero de 2006.

Cuadro 2.- PREVISIONES DEL IPC ESPAÑA

Tasas de variación interanual en porcentaje

Año	Mes	1. IPC total (a)		1.1. Alimentos sin elaboración		1.2. Ptos. energéticos (*)		1.3. IPC subyacente (a)		1.3.1. Alimentos elaborados		1.3.2. B. Indust. no enérg.		1.3.3. Servicios totales	
		Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
2003	Diciembre	0,2	2,6	0,9	6,4	-0,3	-0,1	0,1	2,5	0,1	2,7	-0,1	1,2	0,4	3,6
	Media anual	--	3,0	--	6,0	--	1,4	--	2,9	--	3,0	--	2,0	--	3,7
2004	Diciembre	-0,1	3,2	0,4	1,8	-2,5	7,6	0,1	2,9	0,2	4,1	-0,2	1,2	0,4	3,8
	Media anual	--	3,0	--	4,6	--	4,8	--	2,7	--	3,6	--	0,9	--	3,7
2005	Enero	-0,8	3,1	1,0	2,3	-0,8	6,0	-1,0	2,8	0,4	4,2	-3,8	1,0	0,6	3,8
	Febrero	0,3	3,3	-0,7	3,5	2,0	7,6	0,2	2,8	0,1	3,8	-0,2	0,9	0,5	3,9
	Marzo	0,8	3,4	0,3	2,9	1,9	8,2	0,7	2,9	0,4	4,0	1,0	1,0	0,6	4,0
	Abril	1,4	3,5	1,1	3,8	2,6	9,6	1,3	2,8	0,9	4,3	3,0	1,0	0,2	3,5
	Mayo	0,2	3,1	0,0	3,0	-0,2	6,8	0,3	2,6	0,1	3,4	0,5	0,9	0,1	3,8
	Junio	0,2	3,1	-0,1	3,4	1,3	8,2	0,1	2,5	0,1	3,2	-0,1	0,8	0,4	3,7
	Julio	-0,6	3,3	-0,5	2,1	3,3	11,4	-1,1	2,5	0,0	3,0	-3,7	0,7	0,6	3,8
	Agosto	0,4	3,3	0,9	2,7	1,9	11,5	0,2	2,4	0,1	2,8	-0,1	0,7	0,6	3,7
	Septiembre	0,6	3,7	0,5	3,4	3,1	15,0	0,3	2,5	0,2	2,8	1,3	0,9	-0,4	3,7
	Octubre	0,8	3,5	0,2	3,6	-0,7	11,2	1,1	2,6	0,2	2,9	2,8	1,1	0,1	3,8
	Noviembre	0,2	3,4	0,6	3,6	-2,9	9,3	0,5	2,7	0,5	3,2	1,1	1,2	0,0	3,8
	Diciembre	0,2	3,7	1,9	5,2	-1,9	9,9	0,3	2,9	0,7	3,8	-0,2	1,1	0,5	3,9
	Media anual	--	3,4	--	3,3	--	9,6	--	2,7	--	3,4	--	0,9	--	3,8
2006	Enero	-0,4	4,2	1,0	5,3	3,5	14,8	-1,0	2,9	0,3	3,7	-3,6	1,4	0,5	3,8
	Febrero	0,2	4,1	-1,3	4,7	1,1	13,8	0,3	3,0	0,9	4,5	-0,3	1,3	0,4	3,7
	Marzo	0,6	4,0	0,4	4,8	-0,2	11,3	0,8	3,1	0,9	5,0	1,0	1,3	0,5	3,6
	Abril	1,2	3,7	0,8	4,5	-0,6	7,8	1,4	3,1	0,2	4,4	2,9	1,2	0,7	4,1
	Mayo	0,1	3,7	0,3	4,8	-0,4	7,6	0,2	3,1	0,3	4,5	0,5	1,3	-0,1	3,8
	Junio	0,1	3,6	-0,1	4,8	0,0	6,1	0,2	3,1	0,3	4,7	-0,1	1,3	0,4	3,8
	Julio	-0,7	3,4	0,5	5,9	0,2	2,9	-1,0	3,2	0,3	5,0	-3,6	1,4	0,6	3,8
	Agosto	0,2	3,2	0,9	5,8	-0,2	0,8	0,2	3,2	0,1	5,1	-0,1	1,5	0,5	3,7
	Septiembre	0,3	2,9	0,4	5,7	-0,1	-2,4	0,4	3,3	0,1	5,0	1,2	1,4	-0,2	3,9
	Octubre	0,9	2,9	-0,2	5,3	0,0	-1,6	1,1	3,3	0,1	4,9	2,7	1,3	0,2	4,0
	Noviembre	0,4	3,2	0,3	5,0	0,2	1,5	0,4	3,2	0,4	4,8	1,0	1,3	-0,1	3,9
	Diciembre	0,3	3,3	1,2	4,3	0,3	3,7	0,2	3,1	0,6	4,6	-0,2	1,3	0,4	3,8
	Media anual	--	3,5	--	5,1	--	5,3	--	3,1	--	4,7	--	1,3	--	3,8

Previsiones en zona sombreada.

(*) Estas previsiones están hechas bajo la hipótesis de que el precio del petróleo Brent se mantenga en torno a 60 \$/bbl durante todo el periodo de proyección y que el euro se aprecie progresivamente desde los 1,186 dólares de diciembre de 2005 hasta 1,265 en diciembre de 2006.

(a) El IPC total y subyacente se calculan como media ponderada de sus respectivos componentes.

Fuentes: INE y FUNCAS.

de los salarios, si bien ello será compensado por la disminución de la inflación de los productos energéticos, de forma que la inflación total irá reduciéndose hasta el entorno del 3 por 100. En los dos últimos meses del año podría repuntar de nuevo para cerrar en el 3,3 por 100 en diciembre. Ello daría un media anual del 3,5 por 100, una décima más que en 2005.

Nota metodológica

Las previsiones del IPC español se basan en modelos econométricos, fundamentalmente modelos univariantes tipo ARIMA y modelos de indicador adelantado.

El análisis econométrico se realiza, siguiendo la metodología propuesta por Espasa *et al.* (1987) y Espasa y Albacete (2004), sobre una desagregación del IPC total en varios componentes básicos que responden a mercados suficientemente homogéneos, atendiendo a las diferentes características tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda que muestran los distintos sectores. Así pues, el IPC total se desglosa en los siguientes componentes básicos: a) alimentos elaborados, b) bienes industriales no energéticos, c) servicios, d) alimentos no elaborados y e) energía.

La agregación de los tres primeros componentes —que muestran una evolución más suave— da lugar al **IPC subyacente**, de tal forma que la agregación de los dos restantes componentes, que muestran una evolución más errática, da lugar al **IPC residual**.

Para cada uno de los cinco componentes básicos se elabora un modelo ARIMA o un modelo de indicador adelantado específico con el que se realizan las predicciones. Una vez obtenida la predicción para cada uno de los cinco componentes se elaboran las predicciones para el IPC total, subyacente y residual mediante la agregación ponderada de las predicciones de sus respectivos componentes.

De este modo, el **IPC subyacente** sería la media ponderada del IPC de alimentos elaborados (con un peso de 17,17 por 100 sobre el IPC total), de servicios (35,06 por 100) y de bienes industriales no energéticos (30,05 por 100). Y el **IPC general** sería la media ponderada del IPC subyacente (82,28 por 100), de alimentos no elaborados (8,60 por 100) y de energía (9,12 por 100), de acuerdo con las ponderaciones utilizadas por el INE en 2005 para el IPC base 2001.

Bibliografía

- ESPASA, A.; MATEA, M. L.; MANZANO, M. C. y CATASUS, V. (1987): "La inflación subyacente en la economía española: estimación y metodología", *Boletín Económico del Banco de España*, marzo, 32-51.
- ESPASA, A. y ALBACETE, R. (2004): "Consideraciones sobre la predicción económica: metodología desarrollada en el Boletín de Inflación y Análisis Macroeconómico". Publicado en el libro *Estudios en Homenaje a Luis Ángel Rojo, Volumen I, Políticas, Mercados e Instituciones Económicas*, editado por José PÉREZ, Carlos SEBASTIÁN y Pedro TEDDE. Editorial Complutense, S.A. diciembre 2004.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. RESUMEN

Variación interanual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 17-02-06

Indicador	2003	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Periodo últ. dato	Previsiones FUNCAS (2)	
							2005	2006
1.- PIB (serie c.v.e. y calendario)	2,9	3,1	3,4	3,5	3,5	IV T. 05	3,4	3,1
- Demanda interna (3)	3,8	4,7	5,2	5,3	5,2	III T. 05	5,3	4,6
- Saldo exterior (3)	-0,9	-1,6	-1,8	-1,9	-1,7	III T. 05	-1,9	-1,5
2.- IPI (filtrado calendario)	1,4	1,6	0,6	1,0	4,1	dici-05	--	1,7
3.- Empleo (puestos trabajo e.t.c., Cont. Nacional)	2,5	2,6	3,1	3,2	3,2	III T. 05	3,1	2,7
4.- Tasa de paro (EPA, % poblac. activa, c.v.e.)	11,0	10,5	9,2	8,5	8,7	IV T. 05	--	8,4
5.- IPC - Total	3,0	3,0	3,4	3,7	4,2	ener-06	--	3,5
5.a.- IPC - Inflación subyacente	2,9	2,7	2,7	2,9	2,9	ener-06	--	3,1
6.- Deflactor del PIB	4,0	4,1	4,3	4,3	4,4	III T. 05	4,3	4,2
7. Coste laboral por unidad producida	2,7	2,8	2,4	2,4	2,4	III T. 04	2,4	2,7
8.- B. Pagos: saldo por cta. cte.								
- millones euros, media mensual	-2325,8	-3704,2	-5523,1	-5264,0	-6644,0	novi-05	-5411,2	-5971,2
- % del PIB	-3,6	-4,3	-6,5	-6,9	-6,3	III T. 05	-7,2	-8,2
9.- Déficit/superávit público (total AA.PP., % del PIB)	-0,05	-0,15	2004	1,0	1,1
10.- Euríbor a tres meses	2,33	2,11	2,19	2,47	2,51	ener-06	--	2,9
11.- Tipo deuda pública 10 años (%)	4,13	4,10	3,39	3,37	3,32	ener-06	--	3,8
12.- Tipo de cambio: dólares por euro	1,131	1,243	1,245	1,186	1,210	ener-06	--	1,24
- % variación interanual	19,7	9,9	0,1	-11,6	-7,8	ener-06	--	-0,7
13. Financiación a empresas y familias (4)	15,9	16,1	20,6	19,9	20,6	dici-05	--	--
14. Índice Bolsa de Madrid (31/12/85=100) (4)	808,0	863,3	1199,8	1156,2	1199,8	ener-06	--	--

(1) Media del periodo para el que se dispone de datos, excepto B. Pagos (cifras acumuladas en el periodo disponible) e Índice de Bolsa de Madrid (dato del último día de cada periodo). El déficit público es la previsión del gobierno para todo el año.

(2) Medias anuales.

(3) Aportación al crecimiento del PIB, en puntos porcentuales.

(4) Datos de fin de periodo.

Fuentes: MH, MTAS, INE y Banco de España.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (III)												
Variación en porcentaje respecto al mismo período del año anterior, salvo indicación en contrario												
Indicador	Fuente	Media 83-02 (1)	2004.0	2005(2)	I.T. 05	II.T. 05	III.T.05	IV.T.05	Penúlt. mes	Último mes	Período últ. dato	Comentario
H. SECTOR EXTERIOR												
53. Exportaciones de bienes (Aduanas). Valor	MEH	13.0	6.3	4.6	1.8	5.6	7.0	..	1.6	5.9	novi-05	Datos muy irregulares mes a mes. Las export. mantienen un perfil prácticamente plano y crecimiento cero. Las import. mantienen una suave desaceleración tendencial, acorde con la evolución en el mismo sentido que empieza a mostrar la demanda de consumo y la BECF en equipo.
53.b. " " " " Volumen	MEH	8.4	5.2	0.1	-3.1	2.5	1.2	..	-2.4	1.5	novi-05	
54. Importaciones de bienes (Aduanas). Valor	MEH	12.0	12.5	11.8	12.4	12.3	12.0	..	7.9	12.4	novi-05	
54.b. " " " " Volumen	MEH	10.1	9.8	6.7	6.8	8.4	5.5	..	3.0	8.3	novi-05	
55. Entrada de visitantes	IET	5.6 (3)	4.4	7.1	7.8	6.1	8.8	5.1	5.7	5.0	dici-05	Entran más visitantes, pero permanecen y gastan menos.
56. Balanza Pagos. Saldo bienes (Mill. euros, media mensual)	BE	-1807.3 (4)	-4411.4	-5760.7	-4912.2	-5997.5	-6063.3	..	-5948.0	-6500.0	novi-05	Continúan las tendencias iniciadas en 2004; crece fuertemente el déficit comercial y caen los ingresos netos por turismo. El saldo de rentas
- % variación interanual		..	32.9	33.7	51.4	37.1	22.9	..	24.9	30.5	novi-05	empeora por el aumento del endeudamiento exterior y también
57. B.P. Saldo cuenta corriente (Mill. euros, media mensual)	BE	-951.2 (4)	-3704.2	-5523.1	-4922.6	-6119.0	-5240.3	..	-5264.0	-6644.0	novi-05	empeoran las transferencias por las remesas de inmigrantes. La
- % del PIB		..	-5.3	-7.4	-7.0	-8.0	-7.1	..	-5014.4	-6294.0	novi-05	necesidad de financiación (saldo c/c y capital) aumenta hasta
58. B.P. Saldo cta. cte. y capital (Mill. euros, media mensual)	BE	-597.3 (4)	-2991.9	-4944.8	-4521.1	-5221.1	-4619.7	..	-5014.4	-6294.0	novi-05	noviembre un 73% con respecto al mismo período del año anterior.
- % del PIB		..	-4.3	-6.5	-6.5	-6.9	-6.3	III.T. 05	
I. MERCADO LABORAL												
59. CNTR. Ocupados (puestos trabajo e.t.c., series c.v.e.)	INE	-	2.6	3.1	3.0	3.2	3.2	III.T. 05	Crecimiento muy próximo al PIB. Escaso avance de la productividad.
60. EPA. Activos	INE-FUNCAS	1.8	3.3	3.2	3.3	3.4	2.9	3.2	IV.T. 05	En I.T. 05 se introdujeron cambios metodológicos que provocaron una
61. EPA. Ocupados	INE-FUNCAS	1.9	3.9	4.8	4.3	5.0	5.1	4.9	IV.T. 05	ruptura en las series. Para soslayar esta ruptura, FUNCAS ha realizado
61.a. EPA. Ocupados a tiempo parcial (% s/ total ocupados)	INE-FUNCAS	7.9 (5)	10.3	12.4	13.1	12.8	11.6	12.0	IV.T. 05	un enlace utilizando los datos publicados por el INE de la EPA-testigo
62. EPA. Ocupados asalariados	INE-FUNCAS	2.7	4.2	5.8	4.7	6.2	6.4	6.0	IV.T. 05	(hecha con la metodología anterior). En el conjunto de 2005 se produjo
62.a. EPA. Asalariados temporales (% s/ total asalariados)	INE-FUNCAS	30.8 (5)	31.6	33.3	31.9	33.3	34.4	IV.T. 05	una aceleración del empleo y una ligera desaceleración de la población
63. EPA. Parados (miles, datos c.v.e.)	INE-FUNCAS	2329.5	2133.8	1912.5	2049.8	1972.3	1777.4	1848.7	IV.T. 05	activa, lo que se tradujo en una fuerte caída del paro. Destaca también
- % variación interanual		1.4	-1.3	-10.1	-4.8	-9.2	-15.5	-11.1	IV.T. 05	el aumento de la tasa de temporalidad y sobre todo de trabajos tiempo
64. Paro registrado (miles de personas, datos c.v.e.)	INEM-MEH	15.3	10.5	9.2	9.9	9.5	8.5	8.7	IV.T. 05	parcial. El sector donde más crece el empleo es la construcción.
- % variación interanual		-	213.7	208.9	207.4	205.9	207.6	206.8	206.8	207.0	ener-06	Menor caída que el paro EPA, explicable por la regularización de inmigran-
65. Contratos registrados	INEM	-	0.8	-2.1	-2.2	-3.6	-1.5	-0.9	-0.5	-0.2	ener-06	tes y por la contabilización de los prejubilados como parados registrados.
66. Afiliados a la Seguridad Social (7)	MTAS	2.1	11.5	5.0	-8.8	10.0	9.8	9.5	8.7	14.6	ener-06	Fuerte aumento en enero de los contratados indefinidos.
			2.8	4.4	3.1	3.7	5.2	5.6	5.6	5.7	ener-06	Aceleración debida al proceso de regularización de inmigrantes.
J. PRECIOS Y SALARIOS												
67. Deflactor del PIB (c.v.e.)	INE	-	4.1	4.3	4.2	4.3	4.4	III.T. 05	Crecimiento excesivo. Más inflación que crecimiento real del PIB.
68. Índice de precios de consumo (IPC): Total	INE	5.5	3.0	3.4	3.3	3.2	3.4	3.6	3.7	4.2	ener-06	Como se esperaba la inflación anual volvió a repuntar fuertemente en enero,
69. IPC: Inflación subyacente (IPSEBENE)	INE	5.7	2.7	2.7	2.9	2.6	2.5	2.8	2.9	2.9	ener-06	pues aunque la variación mensual fue negativa (-0.4%) por el efecto de
70. IPC: Alimentos, bebidas y tabaco	INE	5.3	3.9	3.4	3.6	3.6	2.8	3.6	4.3	4.2	ener-06	las rebajas, esta caída fue inferior a la de enero de 2005. El aumento de
70.b. IPC: Alimentos sin elaborar	INE	5.2	4.6	3.3	2.9	3.4	2.7	4.2	5.2	5.3	ener-06	la inflación fue debido a las subidas de la electricidad, gas y otros com-
70.c. IPC: Alimentos elaborados	INE	5.4	3.6	3.4	4.0	3.6	2.8	3.3	3.8	3.7	ener-06	bustibles y carburantes, así como de los aceites y grasas. Estos acu-
71. IPC: Productos energéticos	INE	3.9	4.8	9.6	7.3	8.2	12.7	10.2	9.9	14.8	ener-06	mulan una inflación anual del 28.5%. Las previsiones apuntan a que la
72. IPC: Bienes industriales sin energía	INE	4.9	0.9	0.9	1.0	0.9	0.8	1.1	1.1	1.4	ener-06	inflación total se mantenga en torno al 4% durante febrero y marzo, para
73. IPC: Servicios	INE	7.2	3.7	3.8	3.9	3.7	3.7	3.9	3.9	3.8	ener-06	desacelerarse posteriormente hasta el 3% al final del año.
74. IPC: Relativos España/UEM (8) (9)	FUNCAS	-	106.7	108.1	107.0	108.3	106.0	109.1	109.3	109.2	dici-05	Desde el inicio de la UEM los precios han subido en España un 9,2%
74.b. Diferencial IPCA España/UEM (punt. porc.) (8)	Eurostat	1.2 (10)	0.9	1.2	1.3	1.2	1.1	1.3	1.1	1.5	dici-05	más que en el resto de miembros. Pérdida de competitividad.
75. Precios de producción (IPRI)	INE	3.6	3.4	4.9	4.9	4.5	5.0	5.1	4.9	5.2	dici-05	Crecimiento elevado y volátil desde mediados de 2004 debido a la energía.
76. Precios de exportación (IVUs)	MEH	3.7	1.0	4.5	5.1	3.1	6.2	..	4.2	4.3	novi-05	La carestía del petróleo apenas provoca hasta ahora un deterioro de la
77. Precios de importación (IVUs)	MEH	1.8	2.5	4.8	5.2	3.6	6.2	..	4.8	3.8	novi-05	RRI, pues se compensa con la recuperación del precio de las export.
78. Precio de la vivienda (nueva y antigua)	M. Vivienda	9.8 (5)	17.4	13.9	15.7	13.9	13.4	12.8	IV.T. 05	Ruptura de la serie en I.T. 05. Ligera tendencia a la baja.
79. Salarios. Convenios colectivos (11)	MTAS	5.5	3.2	3.6	2.9	2.9	2.9	3.0	3.0	2.8	ener-06	Al dato de ene-06 debe añadirse aprox. 1 pp de cláusulas salvaguarda.
80. CLU total economía (c.v.e y calendario)	INE	5.6	2.8	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	III.T. 04	Crecimiento moderado que permitirá una inflación más baja.
80.b. CLU industria excluida energía (c.v.e y calendario)	INE	-	2.5	3.2	3.5	3.4	2.6	III.T. 05	Crecimiento excesivo e incompatible con competitividad sector industrial.

NOTAS: (1) La columna sería indicativa del crecimiento o nivel tendencial a largo plazo del indicador. Su cotejo con los últimos datos permite valorar el momento cíclico actual. (2) Media del período para el que se dispone de datos. (3) 95-02. (4) 90-02. (5) 88-02. (6) 86-02. (7) Desde enero de 2004 se utilizan datos medios diarios (antes, datos de fin de mes). (8) IPC armonizados. (9) IPC armonizados. (10) Diciembre 98 = 100. Aumento del índice significa pérdida de competitividad. (11) Datos acumulados desde comienzo de año hasta final de período de referencia. Los datos anuales incluyen las revisiones por cláusulas de salvaguarda recogidas en los convenios del año anterior.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.es>

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (IV)												
Variación en porcentaje respecto al mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario												
Indicador	Fuente	Media 83-02 (1)	2004.0	2005(2)	I T. 05	II T. 05	III T.05	IV T.05	Penúlt. mes	Último mes	Periodo últ. dato	Comentario
K. SECTOR PÚBLICO												
Estado												
81. Recursos no financieros (Cont. Nac., millardos euros) (3)	MEH	..	115,7	117,5	30,2	53,3	89,2	..	111,0	117,5	nov-05	Hasta noviembre, el Estado registra superávit, aunque hay que tener en cuenta el patrón estacional de esta variable. No obstante, el superávit registrado es muy superior al de un año antes. El crecimiento interanual de los ingresos supera ampliamente al presupuestado, reflejando la fuerza de la actividad productiva y sobre todo de la demanda interna; y el de los gastos se queda por debajo, fundamentalmente por haber contabilizado en nov. 2004 la asunción de deuda de RENFE como transferencia de capital. La diferencia entre el saldo cont. nac. y el de caja obedece sobre todo a la distinta contabilización de los intereses.
- % variación interanual		..	4,7	12,7	12,7	13,8	14,2	..	14,3	12,7	nov-05	
82. Empleos no financieros (Cont. Nac., millardos euros) (3)	MEH	..	125,5	102,7	27,0	54,5	81,1	..	91,0	102,7	nov-05	
- % variación interanual		..	11,6	0,1	5,2	4,4	4,6	..	1,9	0,1	nov-05	
83. Nec. (-) o cap. (+) financ. (Cont. Nac., millardos euros) (3)	MEH	-10,2	-9,3	14,9	3,1	-1,2	8,1	..	20,0	14,9	nov-05	
- % variación interanual		-	409,2	738,3	190,5	-77,7	738,3	nov-05	
- % del PIB anual		-3,4	-1,2	1,7	0,4	-0,1	0,9	..	2,2	1,7	nov-05	
84. Saldo no financiero (Caja, millardos euros) (3)	MEH	-9,9	0,5	11,2	-3,0	-3,5	3,6	..	14,2	11,2	nov-05	
- % variación interanual		1,2	-112,8	247,8	31,1	-48,0	247,8	nov-05	
85. Deuda bruta (fin periodo, millardos euros)	BE	250,4 (5)	305,5	304,3	306,7	305,5	302,7	..	300,3	304,3	nov-05	La deuda del Estado se estabiliza, pero sigue aumentando la de las administraciones territoriales.
- % variación interanual		9,2 (6)	0,8	-0,2	-0,4	-1,0	-0,8	..	0,1	-0,2	nov-05	
Total AA.PP.		-4,0	-0,15	
86. Necesidad financ. (Cont. Nac., % PIB)	MEH	52,0	46,6	44,0	46,2	45,2	44,0	2004	Superávit en 2004 (0,5% PIB), descontando deuda asumida de RENFE.
87. Deuda pública, según PDE (fin de periodo, % del PIB)	BE	III T. 05	Por debajo de la referencia del 60%. Tiende a la baja.
L. SECTOR MONETARIO Y FINANCIERO												
88. M3 Eurozona	BCE	6,3 (7)	6,6	7,3	6,5	7,6	8,4	7,3	7,6	7,3	dici-05	Crecimiento bastante por encima del objetivo a medio plazo (4,5%).
88.a. Aportación española a M3 Eurozona	BE	9,9 (6)	8,5	10,6	8,2	9,8	11,0	10,6	9,9	10,6	dici-05	Diferencial con la UEM, por mayor crecimiento real PIB e inflación.
89. Cotización acciones, Índice General Bolsa de Madrid (9)	Bolsa Mad.	406,8	863,3	1189,8	994,4	1055,7	1166,5	1156,2	1156,2	1199,8	ener-06	Subida del 20,6% a lo largo de 2005 tras el 18,7% de 2004.
Tipos de interés (% media del periodo)												
90. BCE, tipo principal mínimo de financiación (10)	BCE	10,1 (11)	2,00	2,02	2,00	2,00	2,00	2,08	2,25	2,25	ener-06	El 1 de diciembre el BCE inició una nueva fase de subidas de tipos.
91. Euribor a 3 meses	BE	9,7 (12)	2,11	2,19	2,14	2,13	2,13	2,34	2,47	2,51	ener-06	Tras la subida de tipos del BCE, la curva de rendimientos por plazos se ha desplazado, pero no descuenta un proceso intenso de nuevas subidas.
92. Euribor a 12 meses	BE	9,7 (12)	2,27	2,33	2,32	2,19	2,20	2,63	2,78	2,83	ener-06	
93. Bonos a 10 años. España	BE	6,6 (13)	4,10	3,39	3,63	3,36	3,18	3,37	3,37	3,32	ener-06	Tras el repunte de octubre y noviembre, los tipos a largo vuelven a bajar en diciembre y enero, lo que indica que los mercados no están preocupados por la inflación, a pesar de la subida del precio del petróleo.
94. Diferencial 10 años España-Alemania (pp)	BE	0,3 (13)	0,03	0,00	0,00	0,01	-0,01	0,01	0,00	-0,01	ener-06	
95. Diferencial 10 años España-Estados Unidos (pp)	BE	0,2 (13)	-0,21	-0,94	-0,70	-0,85	-1,06	-1,17	-1,15	-1,12	ener-06	
96. Préstamos y créditos a empresas, tipo simético	BE	..	3,6	3,5	3,5	3,5	3,4	3,5	3,6	3,6	dici-05	Subida de 18 puntos básicos en los tres últimos meses.
97. Préstamos a hogares para vivienda	BE	10,3 (14)	3,4	3,4	3,4	3,4	3,3	3,4	3,4	3,4	dici-05	Tendencia al alza a partir de octubre, pero siguen por debajo de la inflación.
Tipos de cambio (unidades monetarias o índices)												
98. Dólares USA por Euro	BCE	1,085	1,243	1,245	1,311	1,260	1,220	1,189	1,186	1,210	ener-06	El mayor crecimiento económico en USA y el diferencial de tipos a su favor contrarrestan las presiones a la baja del dólar por déficit c/c.
- % variación interanual		-2,9	9,9	0,1	4,9	4,6	-0,2	-8,3	-11,6	-7,8	ener-06	A lo largo de 2005 el euro se ha depreciado en términos nominales y reales, recuperándose parte de la pérdida de competitividad de 2003-04.
99. Tipo efectivo nominal del euro (I T. 1999 = 100)	BCE	100,6 (13)	103,9	103,0	105,7	103,4	101,9	100,9	100,7	101,4	ener-06	
99.b. Tipo efectivo real del euro (I T. 1999 = 100) (15)	BCE	101,2 (13)	105,9	105,2	107,8	105,6	104,2	103,3	103,1	103,9	ener-06	
100. Tipo elect. real España/países desarroll. (99=100) (15)	BE	103,1	107,7	109,3	108,8	109,5	109,0	110,0	110,1	110,2	dici-05	La depreciación del euro es insuficiente para impedir pérdida competitividad.

NOTAS: (1) La columna sería indicativa del crecimiento o nivel tendencial a largo plazo del indicador. Su cotejo con los últimos datos permite valorar el momento cíclico actual. (2) Media del periodo para el que se dispone de datos. (3) Datos acumulados desde comienzo de año hasta el final del periodo de referencia. (4) 84-02. (5) 92-02. (6) 93-02. (7) 97-02. (8) 94-02. (9) Nivel. 31-12-85 = 100. datos de fin de periodo. (10) Medias del periodo, excepto para los últimos meses, que son tipos mínimos de la última subasta del mes. (11) Hasta 1998, subasta decenal BE. (12) Hasta 1998, MIBOR. (13) 97-02. (14) 97-02. (15) Obtenido con precios de consumo relativos.

Actualizado semanalmente en la página web de FUINCAS <http://www.fincas.ceca.es>

INDICADORES DE CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UE Y LA UEM								
Fecha de actualización: 17-02-06								
	2002	2003	2004	2005	12 últimos meses	Último mes o trimestre		
A. CONVERGENCIA NOMINAL								
1. Inflación	España	3,6	3,1	3,1	3,4	3,5	4,2	ener-06
(IPCA, % var. anual)	UE-25	2,1	2,0	2,2	2,2	2,2	2,1	dici-05
	UEM	2,3	2,1	2,1	2,2	2,2	2,4	ener-06
	3 mejores UE-25	1,0	-0,1	0,7	1,0	1,0	1,1	dici-05
2. CLU, total economía	España	3,0	2,9	2,8	2,7 (1)	2,5	2,4	III T. 04
(% var. anual)	UE-25	2,3	2,1	1,1	1,8 (1)	--	--	--
	UEM	2,5	2,1	0,9	1,5 (1)	0,8	0,4	II T. 05
3. Déficit público	España	-0,3	0,0	-0,1	0,1 (1)	--	--	--
(% PIB)	UE-25	-2,4	-3,0	-2,6	-2,7 (1)	--	--	--
	UEM	-2,5	-3,0	-2,7	-2,8 (1)	--	--	--
4. Deuda pública	España	53,2	49,4	46,9	41,9 (1)	--	--	--
(% PIB)	UE-25	61,4	63,0	63,4	64,2 (1)	--	--	--
	UEM	69,2	70,4	70,8	71,7 (1)	--	--	--
5. Tipos deuda 10 años	España	5,0	4,1	4,1	3,4	3,4	3,3	ener-06
(%)	UE-15	4,9	4,2	4,3	3,6	3,6	3,5	dici-05
	UEM	4,9	4,2	4,1	3,4	3,4	3,4	dici-05
B. CONVERGENCIA REAL								
6. Crecimiento del PIB	España	2,7	3,0	3,1	3,2 (1)	3,4	3,5	IV T. 05
(% var. anual)	UE-25	1,1	1,1	2,1	2,1 (1)	1,6	1,8	IV T. 05
	UEM	1,0	0,7	1,8	1,9 (1)	1,4	1,7	IV T. 05
7. PIB per cápita	España	96,0	98,0	98,0	99,1	--	--	--
(PPS, UE-25=100)	UEM	108,0	107,0	107,0	106,2	--	--	--
8. Crecimiento del empleo ...	España	2,4	2,5	2,6	2,4 (1)	3,1	3,2	III T.05
(% var. anual)	UE-25	0,4	0,3	0,6	1,0 (1)	0,7	0,6	III T.05
	UEM	0,7	0,3	0,7	1,2 (1)	0,7	0,6	III T.05
9. Tasa de paro	España	11,5	11,5	10,5	8,5	9,2	8,4	ener-06
(% poblac. activa)	UE-25	8,7	9,0	9,0	8,5	8,7	8,5	dici-05
	UEM	8,3	8,7	8,9	8,4	8,6	8,4	dici-05
10. Tasa de ocupación	España	58,5	59,8	61,1	--	--	--	--
(% poblac. 15-64 años)	UE-25	62,8	62,9	63,3	--	--	--	--
	UEM	62,4	62,6	63,0	--	--	--	--

(1) Previsiones de la Comisión Europea (otoño 2005).

Fuentes: OCDE, Comisión Europea, Eurostat, BCE, BE e INE.

Crterios de convergencia del Tratado de Maastricht:**Inflación:** La media de los doce últimos meses no debe superar en 1,5 puntos la de los tres países con menor inflación.**Déficit público:** No superar el 3% del PIB.**Deuda pública:** No superar el 60% del PIB.Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

INDICADORES BÁSICOS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL (I)

Variación en porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 17-02-06

	1-PIB						2-Demanda interna (aportac. al cresc. PIB)							
	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2006 (2)	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2006 (2)		
Alemania	2,1	1,1	1,1	1,4	1,5	IV T. 05	1,2	1,8	0,0	0,1	0,7	0,0	III T. 05	0,5
Francia	2,1	2,1	1,5	1,8	1,4	IV T. 05	1,8	2,1	3,2	2,6	2,2	2,2	III T. 05	2,1
Italia	1,9	1,0	0,0	0,2	0,1	III T. 05	1,5	1,9	0,8	0,7	0,9	1,1	III T. 05	1,6
Reino Unido	2,8	3,2	1,8	1,7	1,7	IV T. 05	2,3	3,1	3,9	1,9	1,4	1,9	III T. 05	2,1
España	3,1	3,1	3,4	3,5	3,5	IV T. 05	3,2	3,7	4,7	5,2	5,3	5,2	III T. 05	4,5
UEM	2,2	1,8	1,4	1,6	1,7	IV T. 05	1,9	2,1	1,7	1,6	1,8	1,6	III T. 05	1,9
UE-25	2,3	2,1	1,7	1,8	1,8	IV T. 05	2,1	2,3	2,3	1,8	1,8	1,7	III T. 05	2,1
EE.UU.	3,4	4,2	3,5	3,6	3,1	IV T. 05	3,2	3,6	5,0	3,8	3,7	3,2	IV T. 05	3,0
Japón	2,4	2,6	2,8	2,8	4,5	IV T. 05	2,2	2,3	1,8	2,1	2,7	2,6	III T. 05	2,4
Notas y fuentes:	(1) Media del periodo disponible. (2) Previsiones Comisión Europea, otoño 2005. Eurostat e Institutos de Estadística de los países.													

	3.- Producción industrial						4-Precios de consumo							
	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato (2)	Último dato (2)	Prev. 2006 (2)	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2006 (2)		
Alemania	1,8	3,0	3,3	5,3	3,9	dici-05	6,3	2,0	1,8	2,0	2,1	2,1	ener-06	1,6
Francia	1,4	1,7	-0,1	1,4	-1,3	dici-05	2,5	2,9	2,3	1,9	1,8	1,8	dici-05	2,1
Italia	1,3	-0,6	-1,2	0,4	3,5	dici-05	1,5	5,0	2,3	2,0	2,0	2,2	ener-06	2,1
Reino Unido	1,5	0,5	-1,1	-2,5	-1,6	dici-05	2,3	3,6	1,3	2,1	2,1	2,0	dici-05	2,2
España	2,0	1,6	0,6	1,0	4,1	dici-05	1,7	5,3	3,1	3,4	3,7	4,2	ener-06	3,3
UEM	1,8	1,9	1,2	3,0	2,5	dici-05	3,5	3,3	2,1	2,2	2,2	2,4	ener-06	2,2
UE-25	1,9	2,2	1,1	2,3	2,6	dici-05	3,3	3,5	2,2	2,2	2,3	2,1	dici-05	2,2
EE.UU.	3,1	4,1	3,1	3,6	3,1	ener-06	..	3,1	2,7	3,4	3,5	3,4	dici-05	2,9
Japón	1,9	5,3	1,7	3,4	4,9	dici-05	..	0,9	0,0	-0,3	-0,8	-0,1	dici-05	0,3
Notas y fuentes:	(1) Media del periodo disponible. (2) Filt. calendario laboral. (3) Prev. CE, otoño 2005. Fuentes: OCDE, CE y Eurostat.						(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, otoño 2005. Eurostat. Desde 1996, IPCA para los países UE.							

	5.- Empleo						6.- Tasa de paro (% poblac. activa)							
	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2006 (2)	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2006 (2)		
Alemania	0,6	0,4	-0,2	-0,3	-0,3	IV T.05	0,5	7,4	9,5	9,5	9,3	9,5	dici-05	9,3
Francia	0,7	0,0	0,3	0,4	0,4	IV T.05	0,5	9,8	9,5	9,5	9,3	9,2	dici-05	9,3
Italia	0,6	0,7	0,9	0,9	0,3	III T.05	0,6	9,5	8,1	7,6	7,5	7,5	sept-05	7,6
Reino Unido	0,8	1,0	1,0	1,3	0,6	IV T.05	0,4	8,0	4,7	4,7	4,8	4,9	octu-05	4,9
España	1,9	2,6	3,1	3,2	3,2	III T.05	2,4	15,0	10,5	9,2	8,5	8,4	ener-06	8,5
UEM	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	III T.05	1,2	9,1	8,9	8,6	8,3	8,4	dici-05	8,4
UE-25	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	III T.05	1,0	9,0	9,0	8,7	8,5	8,5	dici-05	8,5
EE.UU.	1,5	1,1	1,8	2,0	1,9	IV T.05	1,2	6,0	5,5	5,1	5,0	4,9	dici-05	5,0
Japón	0,4	0,2	0,4	0,6	0,5	IV T.05	0,2	3,4	4,7	4,4	4,6	4,4	dici-05	4,2
Notas y fuentes:	(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, otoño 2005. OCDE e Institutos Nacionales Estadística; UE, UME e INE (CNTR).						(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, otoño 2005. Eurostat. Tasas normalizadas y desestacionalizadas.							

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

INDICADORES BÁSICOS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL (II)

Variación en porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 17-02-06

	7.- Déficit público (% PIB)				8.- Deuda pública (% PIB)				9.- B. Pagos c/c (% PIB)			
	Media 83-04	2004	Prev. 2005 (1)	Prev. 2006 (1)	Media 83-04	2004	Prev. 2005 (1)	Prev. 2006 (1)	Media 83-04	2004	Prev. 2005 (1)	Prev. 2006 (1)
Alemania	-2,3	-3,7	-3,9	-3,7	50,9	66,4	68,6	70,0	1,2	3,7	3,8	3,9
Francia	-3,2	-3,7	-3,2	-3,5	46,0	65,1	66,5	67,1	-0,2	-0,7	-0,8	-0,9
Italia	-7,7	-3,2	-4,3	-4,2	103,9	106,5	108,6	108,3	0,1	-0,4	-1,2	-1,2
Reino Unido	-2,4	-3,2	-3,4	-3,3	44,9	41,5	43,1	44,3	-1,7	-2,0	-2,1	-1,9
España	-3,5	-0,1	0,2	0,1	51,3	46,9	44,2	41,9	-1,9	-5,9	-7,4	-8,3
UEM	-3,7	-2,7	-2,9	-2,8	63,8	70,8	71,7	71,7	0,4	0,6	0,1	0,1
UE-25	-3,3	-2,6	-2,7	-2,7	59,1	63,4	64,1	64,2	0,0	-0,2	-0,5	-0,4
EE.UU.	-3,3	-4,7	-3,9	-4,7	65,8	63,8	66,6	62,8	-2,3	-5,6	-6,2	-6,3
Japón	-3,5	-7,0	-6,5	-6,1	96,6	157,6	161,9	165,2	2,7	3,7	3,5	3,2
Notas y fuentes:	(1) Previsiones Comisión Europea, otoño 2005											

	10.- Tipos de interés a corto (%) (1)						11.- Tipos de interés a largo (%) (1)					
	Media 83-04	Media 2004	Media 2005	Nov. 2005	Dic. 2005	Ene. 2006	Media 83-04	Media 2004	Media 2005	Nov. 2005	Dic. 2005	Ene. 2006
Alemania	5,01	2,06	2,14	2,30	2,41	2,45	6,24	4,07	3,39	3,47	3,37	3,34
Francia	6,73	--	--	--	--	--	7,56	4,10	3,41	3,49	3,38	--
Italia	9,37	--	--	--	--	--	9,98	4,24	3,56	3,66	3,56	--
Reino Unido	8,15	4,55	4,68	4,54	4,57	--	7,94	4,93	4,47	4,36	4,25	--
España	9,47	2,11	2,18	2,36	2,47	2,51	9,81	4,10	3,39	3,48	3,37	3,33
UEM	7,07	2,11	2,19	2,36	2,47	2,51	7,95	4,14	3,44	3,53	3,41	--
UE-15	7,38	2,48	2,55	2,67	2,77	--	8,04	4,26	3,59	3,64	3,54	--
EE.UU.	5,43	1,54	3,49	4,28	4,43	4,57	7,28	4,31	4,52	4,59	4,52	4,45
Japón	2,99	0,00	0,01	0,01	0,01	--	4,01	1,50	1,39	1,52	1,54	1,50
Notas y fuentes:	(1) Mercado interbancario a tres meses. BCE y Banco de España.						(1) Deuda pública a diez años. BCE y Banco de España.					

	12.- Bolsas de valores					13.- Tipos de cambio				
	Fin de periodo			% var. anual últ. dato		Media de datos diarios				% var. anual últ. dato
	2004	Dic. 2005	Ene. 2006			83-04	2005	Dic. 2005	Ene. 2006	
NYSE (Dow Jones)	10783,0	10717,5	10864,9	3,6		\$ por euro-ecu	1,094	1,245	1,186	1,210
Tokio (Nikkei)	11488,8	16111,4	16649,8	46,2	¥ por euro-ecu	147,2	136,9	140,6	139,8	3,1
Londres (FT-SE 100)	4814,3	5618,8	5760,3	18,7	£ por dólar	139,0	110,1	118,6	115,5	11,7
Francfort (Dax-Xetra)	4256,1	5408,3	5674,2	33,4	Tipo efec. euro (1)	91,6	103,0	100,7	101,4	-4,2
París (CAC 40)	3821,2	4715,2	4948,0	26,4	Tipo efec. \$ (1)	104,0	88,5	91,3	89,7	5,3
Madrid (Ibex 35)	9080,8	10733,9	11104,3	20,4	Tipo efec. ¥ (1)	125,7	99,5	94,4	96,0	-3,7
Notas y fuentes:	Datos de fin de periodo. Bolsa de Madrid y "Financial Times".					(1) Tipo medio frente países indust., 1999 = 100. BCE y Banco de España.				

14.- Precios materias primas	En dólares					En euros					
	Media 95-04	Media 2005	Dic. 2005	Ene. 2006	% var. anual últ. dato	Media 95-04	Media 2005	Dic. 2005	Ene. 2006	% var. anual últ. dato	
Índice "The Economist", 2000=100: - Total	103,8	133,7	142,0	149,4	19,7	96,0	97,9	109,0	112,2	29,8	
- Alimentos	108,8	125,3	125,5	132,5	12,5	100,0	91,9	96,5	99,7	22,0	
- Prod. industriales	98,5	144,6	163,5	171,3	28,0	90,9	105,5	125,0	128,1	38,7	
Petróleo Brent, \$ ó euros/barril	23,2	54,5	56,9	62,8	41,0	21,5	43,8	48,0	51,9	52,7	
Fuente: "The Economist". Los datos en euros están obtenidos aplicando el tipo medio mensual euro/dólar.											

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

**El éxito de las Cajas de Ahorros.
Historia reciente, estrategia
competitiva y gobierno,**

de Joan Cals Güell, Ariel, Barcelona, 2005, 231 págs.

No es fácil realizar una contribución significativa en la literatura de las cajas de ahorros españolas. Las entidades ahorristas han sido objeto de un prolífico estudio y escrutinio durante los últimos 25 años, desde muy diferentes puntos de vista. Sin lugar a dudas, el análisis económico y social de su actividad ha sido el principal eje de esa reflexión permanente sobre las cajas, aunque el estudio legal y político también ha sido frecuente, quizás más de lo que recomendaría la ascendente evolución de estas entidades. Sorprende que habiendo sido las instituciones financieras que más han crecido en todos los ámbitos en el citado período —todo ello con unos niveles envidiables de eficiencia, rentabilidad y competitividad— estén a menudo siendo observadas con excesivo espíritu crítico.

El caso español contrasta con lo que acontece en otros sectores de cajas en Europa y Estados Unidos. Desafortunadamente, la existencia de un sector de cajas de ahorros fuerte es, cada vez más, una *rara avis* en las economías occidentales. Los procesos de reforma de los sectores de cajas en Italia, Estados Unidos y Reino Unido, entre otros, muestran cómo la desaparición o “desnaturalización” de este tipo de entidades con mayor vocación social generan consecuencias no deseables para la saludable competencia en el sector financiero y para la participación en la vida económica y financiera de determinados grupos poblacionales. Las cajas, allí donde existen con una presencia notable, fortalecen los componentes competitivos del sistema financiero y reducen la exclusión financiera y social. En cambio, donde estas entidades ahorristas ya no existen o se han “desnaturalizado”, la competencia ha tendido a debilitarse a la vez que se han agudizado los problemas de exclusión.

Es, en este complejo contexto, donde la obra objeto de esta reseña se enmarca. El libro recientemente publicado por el profesor Joan Cals, Catedrático de la Universidad Autónoma de Barcelona es, sin lugar a dudas, una notable contribución al conocimiento y análisis de las cajas de ahorros españolas. Y lo es por varias razones. Por un lado, el libro afronta, con solvencia, valentía y honestidad intelectual, la gran mayoría de las grandes cuestiones que giran en torno a las cajas de ahorros. Las respuestas que ofrece, en este sentido, son fundamentadas y meditadas. El profesor Cals tiene una dilatada experiencia académica y profesional (dentro del propio sector de cajas) que avala el contenido, relevancia e interés de la obra. Por otro lado, la obra sintetiza, con gran orden y acierto, la literatura existente sobre cajas de ahorros. Ha debido ser un trabajo arduo para el autor las tareas de recopilar los numerosos trabajos citados que, ade-

más, tienen diferentes vertientes, como son la de la historia económica y financiera, la del análisis económico de estas instituciones y la de las cuestiones de gobierno corporativo. Esta síntesis, además, no es el *output* final que ofrece el autor, sino que es la base a partir de la cual ofrece su propia evidencia empírica y sus propias reflexiones. Asimismo, se trata de una obra con un gran esfuerzo por estar actualizada y, así, tanto las referencias bibliográficas como los propios datos son todo lo recientes que una obra editorial de este tipo permite.

Antes de pasar a analizar brevemente el contenido por capítulos, deseo comentar dos aspectos generales del libro. En primer lugar, hay que reconocer que muchas partes del mismo no son de fácil lectura, algo que no hay que poner en el debe del autor —que ha realizado un gran esfuerzo didáctico— sino, más bien, en la gran complejidad del tema, que requiere en muchas ocasiones, una combinación de varios argumentos económicos y legales. Y, en segundo lugar, —por poner algún “pero” a la obra— se echa de menos un mayor análisis comparativo con lo acontecido con las cajas de ahorros de otros países de nuestro entorno. Es cierto que la información disponible del sector de cajas en otros países es dispersa, incompleta y poco homogénea y que, incluso, lo que se denomina “cajas de ahorros” en algunos países tiene muy poco que ver con las entidades ahorristas españolas, pero unos ciertos “guiños” a esa referencia internacional habrían enriquecido la obra aún más.

El libro del profesor Cals consta de siete capítulos. En el primero de ellos se ofrece un panorama de las grandes cuestiones que giran en torno al “mundo de las cajas”. El título de la primera sección de este capítulo lo dice todo: “Entender las cajas”, en el que se plantean los principales ejes de la (a mi entender, ficticia) polémica en torno a las mismas. Las cuestiones de gobierno de estas instituciones así como la regulación y supervisión de las mismas son los grandes ejes de este capítulo, aunque sobre estas cuestiones se vuelve más adelante en el texto. No se eluden aspectos tan controvertidos como la naturaleza jurídica, composición de los órganos de gobierno, la responsabilidad social corporativa o, incluso, sobre el estatuto y perfil retributivo de los consejeros de estas instituciones. Como acertadamente apunta el profesor Cals en estas páginas iniciales y a lo largo de los capítulos sucesivos, estos son problemas, sin duda, a tener en cuenta y a corregir y mejorar en la medida de lo posible, pero que no deben hacer oscurecer que las cajas de ahorros “funcionan bien”, son eficientes, competitivas y solventes¹.

¹ Esta visión más crítica hacia el modelo español de cajas fue muy típica en los años noventa, que llevó incluso a preguntarse al desaparecido Ernest Lluch *¿Puedo hablar bien de las cajas?* en un conocido artículo periodístico. Sin embargo, en los años dos mil, como bien señala el profesor Cals, el debate ha evolucionado hacia una visión más constructiva que identifica en las cajas una combinación de eficiencia y responsabilidad social exigible a las empresas del futuro.

El capítulo segundo de la obra contiene un análisis de la historia reciente de las cajas de ahorros. Específicamente, se revisan los cambios normativos desde 1970 que han tenido como telón de fondo la liberalización del conjunto de la industria financiera y la equiparación operativa de las cajas de ahorros a la banca privada. El gran interés de este apartado reside en la identificación del entorno regulatorio en el que las cajas han ido tejiendo una estrategia competitiva que las ha llevado a que su actividad represente la mitad del sector bancario español en 2005. Este capítulo contiene, asimismo, abundante material estadístico sobre el papel de las cajas de ahorros a escala regional y provincial en España así como una evaluación del notable papel jugado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros durante el período analizado.

Los capítulos 3 y 4 contienen el núcleo del análisis económico de las cajas de ahorros, para el que se emplea la perspectiva de la organización industrial. Precisamente se estudian las cuestiones de la concentración, expansión geográfica, fusiones y recursos (incluyendo tecnología) en el capítulo 3 y los resultados y la solvencia en el 4. Todos estos conceptos son ampliamente aceptados en la literatura de la organización industrial. En el apartado 3, y volviendo a tomar la perspectiva desde 1970 hasta nuestros días, se analiza la entrada y salida de cajas en el mercado, prestando especial atención a las fusiones acontecidas, especialmente desde 1989, cuando se liberalizó completamente su actividad. El lector puede darse cuenta en estas páginas de las razones por las que el sector de cajas en España ha sido un "laboratorio" de análisis económico tan frecuentemente utilizado en los últimos 15 años. Los procesos desencadenados a partir de la liberalización de su actividad, como han sido las fusiones, el aumento intenso de la competencia y la apuesta por la innovación tecnológica, entre muchos otros, han sido analizados en numerosos trabajos científicos. Esta literatura la recoge el profesor Cals a la vez que aporta su propia evidencia empírica. El capítulo 4 se hace eco de cómo esos procesos han permitido a las cajas aumentar su cuota de mercado, adaptar su negocio al nuevo entorno y mantener, a pesar de esas presiones competitivas, una rentabilidad y solvencia envidiables.

Los tres últimos capítulos del libro se dedican a tres temas que, bien por su especificidad en el ámbito de las cajas o bien por la relevancia pública —y, por qué no decirlo, controversia— que han adquirido en los últimos años, han merecido un tratamiento más detallado y por separado. Nos estamos refiriendo a las participaciones industriales (capítulo 5), la obra social (capítulo 6) y el gobierno de las cajas (capítulo 7). Las participaciones industriales han sido uno de los elementos emblemáticos de las relaciones banca-industria de nuestro país. Tradicionalmente, habían estado reservadas para la banca privada y las cajas de ahorros tenían numerosas limitaciones para incluso conceder financiación empresarial a través del crédito. Esta situación ha cambiado en los últimos 15 años, tras producirse la completa liberalización de la actividad de las cajas. Las cajas de ahorros, especialmente las de mayor tamaño, han entrado en el capital de empresas no financieras y han adquirido paquetes accionariales en sectores industriales estratégicos. Joan Cals repasa cómo se han reflejado esas participaciones en los estados financieros y pasa revista a las diferentes modalidades empleadas por las cajas —en algunos casos con la creación de corporaciones financieras,

y *holdings*—, y al papel de las mismas en el gobierno de las empresas. Todo ello, sin esquivar el debatido tema de la entrada de las cajas en el capital de los bancos.

La obra social es el principal exponente de la misión con la sociedad de las cajas de ahorros españolas. Pero no es el único, tal y como recuerda el profesor Cals en las primeras frases del capítulo 6 de su libro. En éste, el autor analiza en profundidad el crecimiento de la obra social en las últimas décadas así como la estructura del destino de los recursos en las diferentes áreas en las que se aplica. Asimismo, en este contexto, vuelve a entrar en escena la responsabilidad social y el gobierno de las cajas en este ámbito de actividad consustancial. La cuestión del gobierno vuelve a aparecer en el último capítulo del libro, en el que en primer lugar, se analizan las sucesivas reformas normativas en materia de órganos de gobierno de 1977 (de la mano de Fuentes Quintana), de 1985 (LORCA), y la de la Ley Financiera de 2002. Las cuotas participativas y la normativa de 2003 para reforzar la transparencia merecen en la obra un tratamiento específico. El autor ofrece, asimismo, algunas recomendaciones sobre cómo se pueden reforzar el buen gobierno y la cultura corporativa de las cajas en un útil recuadro al final del libro.

En suma, estamos ante una obra que enriquece significativamente la ya amplia literatura sobre las cajas de ahorros españolas. El gran conocimiento del profesor Cals sobre el tema avala el contenido de este texto. Lo que se puede leer en este libro es una historia de éxito en un contexto competitivo y de gran complejidad. Los retos que se presentan a las cajas son muchos pero estas instituciones —como se deduce del texto— tienen unos fundamentos sólidos para hacer frente a esos desafíos con solvencia.

Santiago Carbó Valverde
(Universidad de Granada y Funcas)

El liderazgo social de las cajas de ahorros,

de Enrique Castelló Muñoz, *Estudios de la Fundación, Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), Madrid, 2005, 348 págs.*

La moderna teoría de las organizaciones enfatiza el papel de la empresa en la creación de valor para la sociedad en su conjunto, frente al enfoque tradicional de creación de valor para los propietarios del capital, los accionistas.

El tema de la responsabilidad social de las empresas (RSE) o responsabilidad social corporativa (RSC) suscita en la actualidad, particularmente entre los economistas más especializados en el mundo de la empresa, el máximo interés que se ha traducido en la aparición, en los últimos años, de numerosas publicaciones y foros de debate dedicados a dicha cuestión¹.

¹ Véase a este respecto el último número de la revista *Economistas*, con un amplio conjunto de artículos dedicados a este tema, que lleva por título general: "Empresa Responsable", *Economistas*, núm. 106, 2005.

Es particularmente desde esta perspectiva de los valores en la nueva cultura de las organizaciones que el profesor Enrique Castelló nos introduce en su más reciente trabajo con el sugerente título de *El liderazgo social de las cajas de ahorros*.

Una obra que muestra inequívocamente la madurez intelectual y la capacidad pedagógica alcanzadas por el profesor Castelló en su, ya dilatada, vida académica.

En mi opinión, en el libro que tengo la satisfacción de comentar, destacan tres aspectos principales que configuran su estructura y le dotan de originalidad y atractivo para el lector y, especialmente, para el estudioso interesado en estos temas: el primero, el ya comentado de la responsabilidad social corporativa como guía de la nueva cultura empresarial; el segundo, el de la naturaleza, cultura e identidad de las cajas de ahorros, que las sitúa en una posición de liderazgo en este terrero de la RSC, a través de la dimensión social de su actuación, frente a otras empresas e instituciones del sistema financiero español; el tercero, la aplicación del análisis estratégico en la formulación de la política actual y futura de la obra social de las cajas.

En efecto, el capítulo primero aborda el tema de la responsabilidad social de la empresa como nueva cultura de las organizaciones y enfatiza el cambio de modelo que supone pasar del criterio tradicional del capitalismo neoliberal, basado en la creación de valor para el accionista, a uno nuevo basado en la creación de valor para todos los interesados o partícipes de la empresa (*stakeholders*), o en un sentido más amplio, en la creación de valor para la sociedad en su conjunto.

Como señala A. Cuervo: "La RSE convierte la relación bilateral entre accionistas y directivos (enfoque *shareholders*) en otra multilateral en la que participan todos los grupos de interés: accionistas, directivos, empleados, clientes, proveedores, administraciones públicas, inversores y comunidad local (enfoque *stakeholders*)"². Definición a la que hay que añadir, como recoge el propio A. Cuervo y señala acertadamente E. Castelló en su libro, incorporando la propuesta de diversos organismos nacionales e internacionales, "criterios de sostenibilidad económica, social y medioambiental".

Describe el autor de la obra que comentamos como son las instituciones sin fines de lucro, (el denominado "tercer sector") las que cumplen más adecuadamente los criterios definitorios de la RSC. Son, en efecto, las fundaciones, asociaciones cooperativas y otras entidades similares, las que participan de forma más activa en áreas de la denominada economía social, tales como la educación, la cultura, la salud o el medio ambiente³. En este punto, identifica a las cajas de ahorros españolas por su finalidad de carácter social ejercida de forma específica a través de la denominada obra social de las cajas y por su naturaleza ins-

² CUERVO, A. (2005): "La maximización de valor para el accionista versus la responsabilidad social corporativa ¿compatibilidad?", *Economistas*, núm. 106, págs. 13-21.

³ El autor cita, entre otros, el libro de varios autores bajo la dirección de J.L. García Delgado titulado *Las cuentas de la economía social. El tercer sector en España*, de Civitas ediciones.

titucional de fundaciones privadas⁴, debido a la ausencia en ellas de ánimo de lucro y al destino de sus excedentes.

Los capítulos II y III analizan, de forma magistral, la realidad de las cajas de ahorros españolas desde esta perspectiva.

En el segundo, se describe la configuración del denominado sistema cultural de las cajas de ahorros, partiendo de su origen histórico y de su vinculación preceptiva, cuando se crearon las primeras, a los Montes de Piedad, instituciones creadas para luchar contra la usura, con carácter esencialmente social y que concedían préstamos sin interés a las clases menos favorecidas⁵.

Se realiza, a continuación, una breve incursión histórica para resaltar aspectos esenciales de la evolución de estas instituciones desde su nacimiento hasta la actualidad, y para destacar su vocación social, mantenida a lo largo de toda la normativa de carácter legal que se les ha aplicado: la ley de 1880 que las definió como entidades privadas benéficas; el Estatuto de las Cajas de Ahorro Popular de 1933, que vincula el destino de los excedentes a la constitución de reservas, saneamiento del activo, estímulo a los impositores y la realización de obras sociales y benéficas; la reforma de 1977, que sigue manteniendo la obligación de dar un destino social a sus beneficios. Y las más recientes disposiciones: la Ley de Órganos Rectores de 1985, que en su exposición de motivos resalta la independencia, ausencia de ánimo de lucro y carácter social de estas instituciones; la denominada Ley Financiera de 2002 y la Ley de Transparencia de 2003 que significan, a juicio del autor, una recuperación de los principios establecidos en la reforma de 1977.

Se plantean, asimismo, en este capítulo, los riesgos de pérdida de identidad de las cajas analizando el debate, ya superado en parte, acerca de la conveniencia o no de su transformación en sociedades anónimas, como ya ha sucedido en las cajas más importantes de nueve de los países miembros de la Unión Europea antes de la ampliación. Sólo en Alemania y en España, líderes indiscutibles por la importancia de sus cajas de ahorros⁶, siguen manteniendo su naturaleza original de "fundaciones"⁷. El autor se pronuncia claramente a favor del mantenimiento de la naturaleza jurídica actual de las cajas de ahorros españolas, si bien no deja de señalar otros riesgos derivados de diversos factores: el incremento de toda la gama de actividades del negocio bancario, algunas ajenas a su negocio tradicional; la expansión a otras áreas geográficas con pérdida de sus raíces locales; los aumen-

⁴ Un resumen acerca del debate de la naturaleza de las cajas de ahorros en España, en el que algunos autores las definen como fundaciones privadas de interés público puede verse en: CALVO, A.; PAREJO, J.A.; RODRÍGUEZ, L. y CUERVO, A. (2005): *Manual de Sistema Financiero Español*, 18.ª edición, Ariel Economía, págs. 311-315.

⁵ En la actualidad existen en España 23 montes de piedad vinculados a cajas de ahorros, que funcionan como departamentos especializados dentro de ellas. Vid. "Manual de Sistema Financiero Español", *op. cit.* pág. 311.

⁶ Un cuadro resumen de las cajas de ahorros en Europa, con cifras de su balance, depósitos, créditos, número de cajas, sucursales y empleados puede verse en el citado "Manual", pág. 323.

⁷ El autor elabora un cuadro en el que clasifica a las cajas de ahorros europeas, tras los procesos de cambio acaecidos en algunos países, en cuatro categorías: sociedades anónimas (nueve países), sociedades públicas (tres países), fundaciones (dos países) y bancos cooperativos (un país), vid. pág. 93.

tos de dimensión derivados de los proyectos de fusión; el recurso de algunas cajas a incrementar sus recursos propios emitiendo participaciones preferentes, en lugar de cuotas participativas, y la posibilidad de que el poder político las utilice para lograr objetivos políticos, a través de decisiones de inversión y de la forma de reparto del excedente destinado a la obra social.

El núcleo central de la argumentación en defensa de la tesis que da lugar al título de la obra se desarrolla en el capítulo III, titulado: "La dimensión social como factor de identidad de las cajas de ahorros". Considera el autor que la función social de estas instituciones se realiza, en primer lugar, a través de la forma de desempeño de una parte de su actividad como entidades financieras (función social genérica) y, en segundo lugar, y muy especialmente, a través de la obra social de las cajas de ahorros, dotada con una parte importante de los beneficios procedentes de su gestión (función social específica).

Respecto a la función social de las cajas derivada de su actividad financiera, se realiza mediante el cumplimiento de una serie de objetivos analizados con detalle en el texto, éstos son: fomento del ahorro popular, contribución al desarrollo regional, evitar la exclusión financiera de las clases menos favorecidas, creación de empleo e intensificación de la competencia en los mercados. Pero es, sin duda, a través de la obra social como desempeñan las cajas de ahorros su auténtica vocación al servicio de la comunidad. El profesor Castelló une, a sus ya destacados conocimientos en el ámbito académico, una dilatada experiencia como responsable de tareas de coordinación en el campo de la obra social, realizadas desde la Confederación Española de Cajas de Ahorros. No es de extrañar, por tanto, que analice, de forma tan completa e ilusionada la importante labor social realizada por esta institución de nuestro sistema financiero a lo largo de su historia.

Tras una breve incursión en la evolución histórica de la obra social y en los datos sobre distribución porcentual de los beneficios de las cajas entre impuestos, constitución de reservas y dotación de la obra social señala, mediante un gráfico claramente ilustrativo, el crecimiento continuo, casi exponencial en los últimos años, de los recursos destinados por las cajas de ahorros a la obra social. Se extiende, después, en la descripción detallada de los programas de actuación de la obra social, clasificados en cuatro grandes áreas: cultura y tiempo libre; asistencia social y sanitaria; educación e investigación y patrimonio histórico y natural; sintetizando, a través de una serie de cuadros representativos, las actividades realizadas en cada una de estas áreas, los recursos invertidos en las mismas y la evolución experimentada por dichos recursos, en términos de porcentaje de participación sobre el total en las cuatro áreas, en el período 1950-1999. A destacar, el crecimiento experimentado por los destinados al área cultural y el descenso de los correspondientes al área asistencial y sanitaria, de acuerdo con la transición desde una vocación benéfica inicial a otra más orientada a lo social, como ya se ha señalado.

Finaliza el capítulo con una descripción de nuevos ámbitos de actuación de la obra social en aspectos tales como: ayuda a la inmigración, cooperación internacional para el desarrollo, voluntariado, nuevas tecnologías, medio ambiente y apoyo a institucio-

nes solidarias, entre otros, no dejando de señalar el riesgo de politización que supone el intento de algunas comunidades autónomas de incluir en los estatutos de las cajas el control político de la obra social lo que, a juicio del autor que comparto, podría suponer el principio del fin de las propias cajas de ahorros.

La aplicación de la dirección estratégica a la obra social constituye el objeto del capítulo V. Conocedor profundo de esta técnica, el autor considera que el desarrollo de la estrategia de la obra social puede seguir los mismos métodos que la estrategia general de la entidad, e incluso que la de la obra social debería ser un componente más, perfectamente integrado, en la estrategia global de las cajas de ahorros. Construye, a continuación, una matriz DAFO enumerando, acertadamente, las fortalezas y debilidades (factores internos), así como las oportunidades y amenazas (factores externos), que desembocan finalmente en una formulación de estrategias a seguir por la obra social y por las propias cajas, para continuar manteniendo su identidad y la posición que han logrado ocupar en España en muchos ámbitos de la actividad financiera y, sobre todo, en el campo de la Responsabilidad Social Corporativa.

El alto nivel de eficiencia alcanzado por las cajas, tanto en su gestión como entidades financieras como en su función social, debe ser identificado como tal por los destinatarios de estos servicios (los *stakeholders*). Para lograrlo es necesario transmitir a todos los potenciales agentes receptores, a la sociedad en su conjunto, la bondad del modelo aplicado; "la reputación que no se comunica no genera valor" (pág. 4). El capítulo V titulado: "Las capacidades relacionales en las prestaciones sociales", se ocupa de esta importante cuestión. Se resaltan en él dos grandes tareas a cumplir: la transparencia total en las actuaciones y el compromiso del equipo humano.

El tema de la transparencia informativa es abordado por el autor desde una doble perspectiva: en primer lugar, como obligación que dimana del cumplimiento de la denominada Ley de Transparencia (Ley 26/2003) y del informe anual de gobierno corporativo que han de hacer público todas las sociedades cotizadas y también las cajas de ahorros, con mayores obligaciones de información que los propios bancos; en segundo lugar, como herramienta estratégica de las cajas, difundiendo, a través de sus programas de comunicación socioculturales, la actividad realizada, especialmente en el campo de la obra social.

La participación ilusionada del equipo humano en estas tareas resulta esencial. Para lograr imbuir a los profesionales de las cajas estos sentimientos de orgullo de pertenencia, que generen una participación activa de todos los empleados en el proyecto común, se proponen por el autor diversas actuaciones: el denominado proceso de socialización, la formación, el *marketing* aplicado a la política de personal y el sistema de dirección por valores.

El capítulo VI se dedica finalmente, cerrando el ciclo de análisis dedicado a las cajas de ahorros, al estudio de los instrumentos de gestión en el ámbito de la eficiencia social. Comienza el autor con la aplicación del análisis de sistemas, para

adentrarse después en la descripción de algunos métodos de medición de los activos intangibles y culminando con la elaboración de lo que él denomina el Cuadro de Mando de la Responsabilidad Social Corporativa; todo ello dirigido al diseño final de un modelo de eficiencia económica y social para la gestión de las cajas de ahorros⁸. El capítulo finaliza con una breve descripción de los principales modelos aplicados por las empresas en el ámbito de la gestión social. Expresiones tales como “balance social” (décadas de los sesenta y setenta), “mecenazgo empresarial” (década de los ochenta), “empresa ciudadana” (en los noventa), “marketing con causa” (en 2000) y, finalmente, “Responsabilidad Social Corporativa” en la actualidad representan, a juicio del autor, la evolución de un mismo concepto perfeccionado y enriquecido en el intento de mostrar y medir la implicación de las empresas en el campo de lo social.

A modo de apéndice, el capítulo VII supone una incursión en lo que el autor denomina “la emergente acción social de los bancos”, con especial referencia a la importante labor realizada por los dos grandes bancos españoles, BSCH y BBVA en el campo de la responsabilidad social corporativa. Se enumeran, asimismo, las acciones realizadas en este terreno por otras entidades financieras y se presta especial atención a los denominados productos financieros éticos, entre los que destacan los fondos de inversión éticos, ecológicos y solidarios.

Como colofón, un conjunto de conclusiones que sintetizan adecuadamente las principales ideas del autor a lo largo de la obra, un trabajo denso por su contenido que merece, a nuestro juicio, una reposada lectura y reflexión que puede servir a todos, especialistas o no en el campo financiero, para adentrarse en el universo, no siempre bien conocido, de las cajas de ahorros.

Luis Rodríguez Sáiz

Universidad Complutense de Madrid

Fiscalidad de los productos financieros,

de Ángel Esteban Paúl, Instituto de Estudios Fiscales, colección de Manuales de la Escuela de Hacienda Pública, Madrid, 2005, 239 págs.

Antes de comenzar a leer este libro, “Fiscalidad de los productos financieros” pensé en qué contenido me gustaría encontrar tras un título sugerente que abarca un tema complicado de explicar, cambiante de forma continua y muy extenso de abordar. Las expectativas se podrían concretar en unos pocos puntos. En primer lugar, que se tratara de un texto fácilmente comprensible sin que el lector necesite conocimientos del mercado financiero, del entorno jurídico o del sistema fiscal avanzados, ya que, de otra forma, se limitaría el número de beneficiarios que pueden disfrutar y aprovechar su contenido. En segundo lugar, que se contemplasen la legislación actualizada y los aspectos internacionales relevantes, debido a que la localización del ahorro en

⁸ Vid. cuadro 32 de la pág. 303.

distintos activos financieros está muy condicionada por el componente fiscal en el territorio nacional y fuera de las fronteras. No quiere esto decir que esperemos un manual de fiscalidad internacional comparada, lo cual sería imposible en las 239 páginas que contiene el libro. En tercer lugar, y no por ello menos importante, sería conveniente que la información se encontrara bien ordenada con el fin de poder utilizar el libro con finalidad de consulta. Lo cierto es que sorprendentemente todas mis expectativas se vieron cumplidas. Desde el principio, el autor, Ángel Esteban Paúl realiza una definición de su libro como un manual y aunque el enfoque es eminentemente jurídico es perfectamente comprensible para aquellos que se encuentran alejados del Derecho. La legislación se encuentra totalmente actualizada hasta el momento de finalizar el trabajo. Es imposible que el libro llegue a manos de los lectores con las actualizaciones del día anterior debido a lo rápido que varía la normativa en este terreno, por lo que inevitablemente han quedado fuera las novedades relativas al Real Decreto que desarrolla la Ley de Instituciones de Inversión Colectiva ya que se aprobó en el Consejo de Ministros el pasado noviembre. El tercero de los objetivos esperados se halla colmado con un orden riguroso de toda la información a lo largo de siete capítulos de contenidos específico que se preceden de otros dos de presentación e introducción. Estos dos capítulos previos han sido realizados con mucho esmero y, en ellos, se explica el enfoque jurídico abordado, se complementan visiones positivas y normativas, se define el libro no como divulgativo sino como manual y se explica el marco considerado.

Resumiendo de forma somera el contenido por capítulos, encontramos lo siguiente. En el primero se explica la diferencia existente entre rendimientos del capital y ganancias patrimoniales, señalándose que si bien la delimitación en el IRPF es clara, en la práctica existen muchas zonas grises. Además, a pesar de los esfuerzos por buscar neutralidad, subsisten diferencias que hacen pervivir los incentivos a transformar un tipo de rendimiento en otro. A partir de este punto, cada capítulo se centra en un tipo de activo financiero o de rendimiento específico, por ejemplo, el segundo se encarga de explicar el tratamiento tributario de la cesión a terceros de capitales propios. El tercer capítulo analiza las Instituciones de Inversión Colectiva (IIC). Aunque el objetivo pretendido es limitar el estudio a aspectos fiscales es inevitable aquí abordar cuestiones financieras, mercantiles y de control que, lejos de complicar, facilitan la comprensión del contenido. En concreto, quedan cubiertas cuestiones como las operaciones de transformación y fusión de las IIC, el gravamen de estas instituciones y sus socios en un abanico de figuras impositivas como el Impuesto de Sociedades, IVA, Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Impuesto sobre el Patrimonio, y por supuesto, IRPF. Se hacen, además, referencias específicas a las IIC de carácter inmobiliario y a los aspectos internacionales relevantes. El cuarto capítulo se dedica al complicado mundo del seguro de vida individual, excluyéndose las figuras de seguro colectivo y aquellos seguros concertados con mutualidades de previsión social. Es decir, se excluyen las figuras dedicadas a ahorro-previsión para la jubilación, y se concentra, además, en la figura del IRPF, que es donde se han producido las verdaderas novedades desde 1999. Además del tratamiento en general, tanto de los seguros de vida como los de no vida, se explica el caso

de los rescates parciales y las prestaciones de invalidez. El quinto capítulo se encarga de un tema realmente complejo y al que es difícil poner fronteras: los productos financieros derivados. En aras de lograr acotar el tema, se aborda la fiscalidad exclusivamente de operaciones que se realizan en los mercados oficiales de futuros y opciones, lo que queda justificado por el hecho de que la combinación de operaciones a plazo y opciones puede dar lugar a un abanico casi ilimitado de activos financieros. Según palabras del autor, por el carácter reciente del desarrollo de estos productos en nuestro país, no existen contornos jurídico-mercantiles perfilados, ni muchos estudios doctrinales relativos a estas cuestiones en el ámbito tributario. De hecho, hasta 1998 no se establece la regulación tributaria de los productos derivados. Ello no es óbice para apartar el tema, antes al contrario, el capítulo expone, con detalle, cuestiones muy relevantes como la calificación fiscal del rendimiento dependiendo de la finalidad y el entorno en el que se realiza la operación, la imputación temporal, las distintas figuras impositivas que recaen sobre estos activos y algunas referencias a productos relacionados (como depósitos estructurados, *warrants*, fondos garantizados, *unit linked*, y opciones sobre acciones que una empresa concede a sus trabajadores). El capítulo se cierra haciendo referencia a las contestaciones de la Dirección General de Tributos ante distintas consultas pero, dada la heterogeneidad de los productos derivados, es imposible establecer conclusiones de carácter general. En el sexto apartado se resume la normativa reguladora de las entidades de capital-riesgo. Tras explicar las características financieras de estas operaciones, se expone la muy favorable tributación de la que disfrutaban tanto entidades como socios, el IRPF y en el IS o IVA y también en el caso de no residentes. El séptimo capítulo se encarga de la armonización fiscal en la Unión Europea. Se señalan aquí como perspectivas del proceso armonizador la doble imposición intracomunitaria y la búsqueda de criterios de justicia tributaria desde la óptica comunitaria, ello independientemente del logro de la integración económica o la unificación política. Aunque es cierto que se produce un acercamiento espontáneo de las legislaciones fiscales entre países, no puede confiarse en este mecanismo y han de aparecer normas obligatorias que eviten la competencia fiscal. El proceso armonizador, según el autor, debe darse atendiendo al principio de subsidiariedad (es decir, armonizando exclusivamente lo competente a la realización de mercado único) y el de unanimidad, principio que, en ocasiones, ha dificultado el logro de acuerdos más amplios. En particular, ha de descansar en las premisas de implantación del euro y libertad en el movimiento de capitales, y el favorecimiento de la inversión de no residentes en la Unión. Para terminar el libro se expone la bibliografía relevante separada de forma muy conveniente por contenidos de normativa (de la Unión Europea, OCDE, España y básica), libros sobre operaciones financieras y otras obras del autor.

En conclusión, se trata de un muy buen libro, muy completo y actualizado, muy bien escrito, ameno (dentro de lo que permite el tema) porque sin ser un libro divulgativo, lo que lo haría extensible al público general, va dirigido a lectores interesados aunque no expertos. Su lectura y consulta ponen de manifiesto el enorme esfuerzo que ha realizado el autor en reunir toda la información y hacerla comprensible, en poner límites a algo que

realmente no parece tenerlos, acotando sin dejar fuera información relevante, lo cual descubre su profundo conocimiento de la materia, ya que una labor así solo puede llevarse a cabo por un experto.

Nuria Badenes Plá

Universidad Complutense de Madrid

El régimen jurídico de transparencia fiscal internacional,

de José Manuel Almuñá Cid, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2005, 414 págs.

El llamado régimen de transparencia fiscal surgió en nuestro país con el objetivo declarado de evitar que, en sociedades con reducido número de socios, pudiera diferirse el pago del impuesto correspondiente a los socios evitando el reparto de beneficios. Para ello, en un principio, se consideró que sería oportuno prescindir de la sociedad —que quedaría al margen del impuesto— e imputar a los socios los beneficios, tanto si se hubieran cobrado como si no. La sociedad se hacía así “transparente” y la ventaja de que no hubiera de tributar se compensaba con la imputación al socio del beneficio, fuera éste o no objeto de cobro.

En la esfera interna, este régimen sufrió tan profundas modificaciones que ha terminado por desaparecer, siendo sustituido por un nuevo régimen jurídico, el de las sociedades patrimoniales.

Pero ha permanecido en el ámbito internacional y a su análisis ha dedicado su tesis doctoral el profesor Almuñá. Con notable éxito, ha de añadirse, pues ha merecido ser premiada por el Instituto de Estudios Fiscales, en la convocatoria correspondiente al año 2004.

Varios son los méritos que concurren en el trabajo del profesor Almuñá y que justifican ampliamente la concesión de tan importante premio. En primer lugar, la investigación realizada ha agotado el tema hasta sus últimas consecuencias. Su tratamiento es exhaustivo, hasta el punto de que la lectura del libro exige toda la atención por parte del lector. Mejor diríamos, no es un libro que se lee, sino que se estudia. La propia complejidad del tema así lo requiere.

En segundo lugar, la absoluta falta de jurisprudencia especializada sobre las cuestiones que suscita la transparencia fiscal internacional ha impulsado al autor a acudir a la jurisprudencia de otros países, lo que no deja de constituir un esfuerzo encomiable. Y no cabe por menos de suscitar una reflexión adicional. Si no hay jurisprudencia no es porque no existan problemas técnicos que resolver, sino porque la institución estudiada ha de suponerse que ha tenido muy escasa, si alguna, aplicación en la realidad de nuestro sistema.

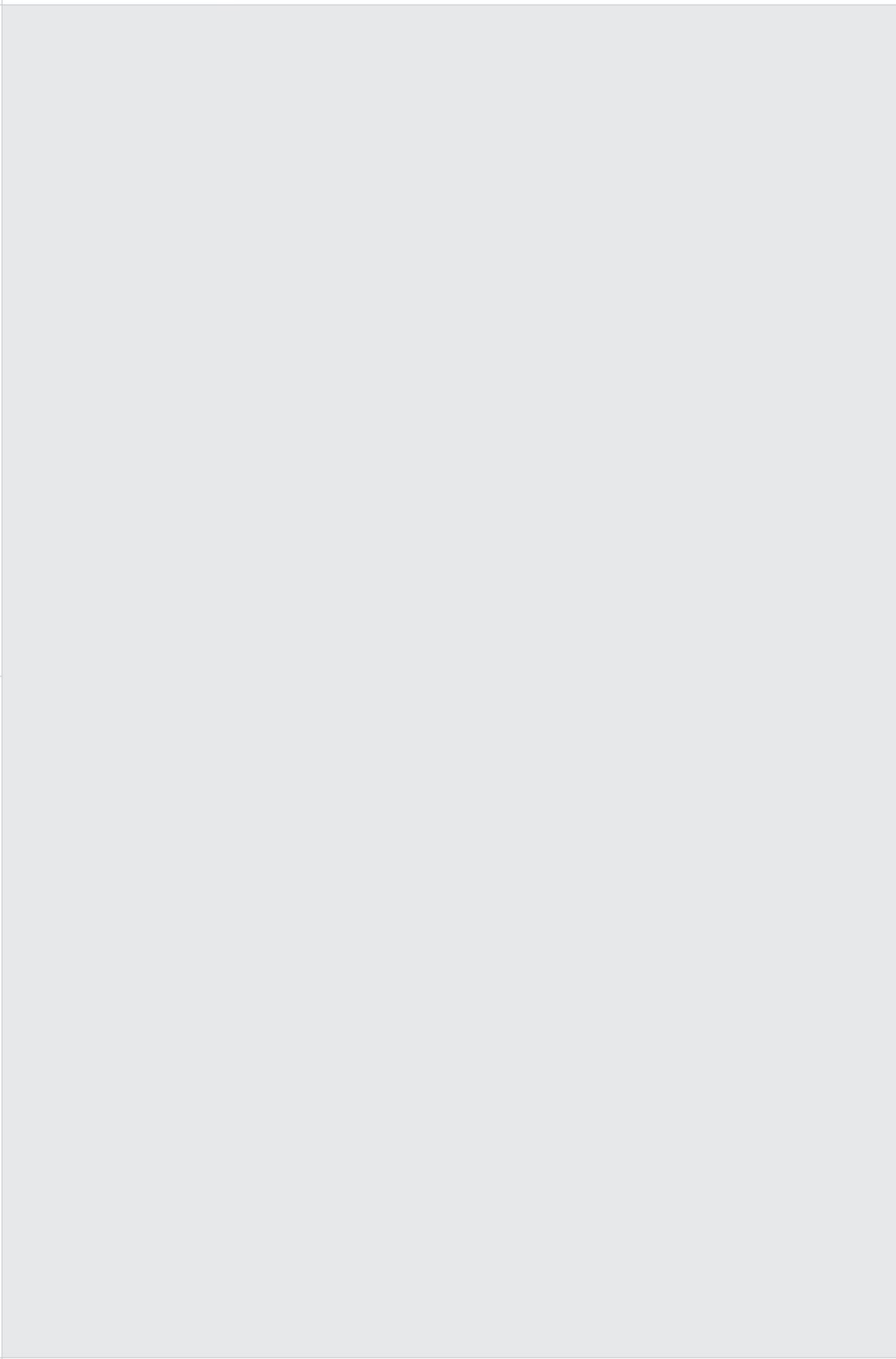
En tercer lugar, y sin que ello suponga demérito alguno para las otras partes de la obra que comentamos, quizá el tra-

tamiento más interesante es el de la compatibilidad —o incompatibilidad— del régimen de transparencia fiscal internacional con la suscripción de convenios para evitar la doble imposición internacional. El planteamiento de las dudas que surgen a este respecto es claro. Si existe un convenio de doble imposición, norma que por imperativo constitucional, prima sobre el derecho interno: ¿cómo pueden aplicarse las reglas de las leyes del impuesto sobre la renta o del impuesto sobre sociedades? Naturalmente, la posición administrativa busca argumentos, más o menos sólidos, para tratar de hacer viable la aplicación del derecho interno, pero la duda queda lejos de ser solventada. Una vez más habrá que esperar a qué los tribunales de justicia se pronuncien sobre este importante tema.

Vaya por delante que la doctrina parece decantarse, mayoritariamente, por la incompatibilidad, que sólo podría ser salvada incluyendo la oportuna cláusula de excepción en los propios convenios que, en el futuro, se firmen.

No son éstos los únicos méritos de la tesis del profesor Almuñí, pero sí, a nuestro juicio, los más relevantes. En cualquier caso, se trata de una obra de referencia a la que es imprescindible acudir cuando del conocimiento o, en su caso, de la aplicación de este régimen se trate.

José Antón
FUNCAS



Los instintos salvajes de la democracia

María José Villaverde*

Hace unos meses, el 29 de julio de 2005, se conmemoró el bicentenario del nacimiento de Alexis de Tocqueville, el pensador francés más importante del siglo XIX. Hijo de una familia de la antigua nobleza, Tocqueville supo desvincularse de su entorno legitimista y analizar, sin prejuicios y sin apegos, la nueva sociedad democrática que se estaba gestando en los Estados Unidos. Supo también detectar que la democracia era una tendencia irresistible que avanzaba de manera imparable hacia Europa y, sobre todo, fue capaz de vislumbrar los peligros que comportaba y ofrecer alternativas.

Era un disidente a caballo entre dos mundos, aristócrata por nacimiento, pero de convicciones liberales. Su familia y sus amistades, apegados a la Restauración y al Antiguo Régimen, habían sufrido las consecuencias de la revolución de 1789. Su bisabuelo, Malesherbes, había defendido a Luis XVI en el proceso que le condujo a la guillotina y había muerto también guillotinado. Su padre, Henri Clérel, encarcelado durante la revolución y hostil al Imperio Napoleónico, había saludado con alborozo la restauración de Luis XVIII pero se negó a reconocer a Luis Felipe de Orleans, que había derrocado a Carlos X, el último Borbón. En julio de 1830, Tocqueville es un joven magistrado que jura fidelidad al régimen orleanista con sentimientos encontrados y con gran disgusto de su familia. En abril de 1831, emprende viaje a los Estados Unidos con la excusa de estudiar el sistema penitenciario americano, con vistas a una reforma del código penal francés, muy criticado. En realidad, el motivo real del viaje era analizar la democracia americana y estudiar sus instituciones. Cuando regresó, nueve meses más tarde, traía pergeñadas las líneas maestras de *La Democracia en América*, un libro que le reportaría reconocimiento y un sillón en la Academia Francesa.

* Universidad Complutense de Madrid.

El primer volumen, publicado en 1835, el que suscitó mayores elogios, comienza con una clara advertencia a los nostálgicos que pretenden resucitar en Francia el Antiguo Régimen. No hay vuelta atrás, el proceso de instauración de la democracia es un camino sin retorno. Es inútil añorar los viejos tiempos, la época en que la aristocracia garantizaba un cierto marco de libertad y hacía de dique de contención frente a los afanes despóticos del monarca. La hora de elegir entre aristocracia y democracia ha pasado porque "una fuerza superior al hombre le arrastra sin consultar sus deseos". La gran revolución democrática que se extiende por Estados Unidos alcanza ya a Europa. Oponerse a ella, pretender contenerla, es como querer "luchar contra el mismo Dios". El aviso al círculo legitimista, incluida su propia familia, no podía ser más claro.

Ante el hecho consumado ¿qué hacer? Es misión de las clases dirigentes, piensa Tocqueville, ponerse a la cabeza del proceso democrático para dirigirlo, para encauzar sus "instintos salvajes". ¿Tan ciega está la sociedad francesa para no ver que la democracia es la única vía que le queda para ser libre? ¿No debería apoyarla si no quiere caer en la tiranía, pues esas son las dos únicas opciones que se barajan? ¿No se da cuenta de que la única alternativa es que todos sean libres o todos esclavos, todos iguales en derechos o todos privados de derechos? Canalizar la democracia es la tarea que él mismo se asigna. Si se desmarca de su entorno y decide presentarse a las elecciones a su regreso de los Estados Unidos, no es porque tenga ambiciones políticas ni porque sea un hombre de partido. Nada más lejos de la realidad.

Tocqueville es un estudioso, un intelectual que no tiene más interés que comprender el mundo. Si se lanza a la arena política es porque piensa que la revolución ha descarrilado y que las fuerzas menos preparadas la han

tomado al asalto; es porque no confiaba en los hombres de la monarquía de julio, esa monarquía de la calle, sin pasado, nacida de una insurrección popular y poblada de burgueses hostiles a los curas y a los Borbones. Monarquía encadenada, como la describe el escritor Chateaubriand, demasiado revolucionaria para unos y demasiado monárquica para otros. Monarquía, sin embargo, constitucional que proclama que la soberanía reside en la nación y que ésta la delega parcialmente en el rey. Monarquía casi "republicana". Muy popular durante la Restauración, Luis Felipe pertenecía a lo que Madame de Staël había llamado la "buena emigración", la de los hombres que habían abandonado Francia ante la amenaza del Terror, no debido a sus privilegios. Ese rey revolucionario, que estrechaba manos como un político en campaña, que había sido miembro del club de los jacobinos, que había estado proscrito y exiliado, y había tenido que sobrevivir dando clases, era además hijo de Felipe-Igualdad, el primo de Luis XVI que había votado a favor de su condena a muerte. Encarnaba la herencia del 89, una nueva legitimidad revestida de todos los símbolos revolucionarios, la bandera tricolor, los himnos, los gestos (el beso republicano de La Fayette coronando a Luis Felipe), las barricadas. Era el "Magistrado de la Revolución".

Pero Tocqueville sabe que, bajo su régimen, la amenaza a la libertad es, si cabe, más grave que nunca. Más grave que antes de 1830 porque el poder acumulado por el rey de Francia, ahora llamado rey de los franceses, no ha sido nunca tan grande como ahora. Un poder levantado sobre una centralización administrativa sin parangón, sobre una tropa de funcionarios jurídicamente irresponsables, según el artículo 75 de la Constitución del año VIII, y sobre un ejército de 400.000 soldados. La única medida democrática significativa de la monarquía de julio fue la ley del 21 de enero de 1831, que hizo electivos los consejos municipales. Pero, aunque el cuerpo electoral se duplicó, no llegó a sobrepasar los 200.000 electores. La concepción del sufragio, entendido como una función y no como un derecho, seguía siendo igual que en la Restauración. Al otorgar los derechos políticos sólo a los propietarios acomodados y al negarse a reconocer el derecho al voto a la mayoría de la población, el nuevo régimen abandonó en manos de la izquierda republicana, de los jacobinos y de los bonapartistas, el estandarte de la democracia. Después de derrocar a los Borbones en nombre de la revolución de 1789, los hombres del régimen, Guizot y los doctrinarios, se negaron a hacer realidad la soberanía del pueblo. Los demócratas y los republicanos se sintieron traicionados y comenzaron a unirse en torno a los principios de 1793, de Robespierre y del jacobinismo. El número de grupos, sectas, sociedades, ligas, clubes, etc., creció sin parar. Alarmado, el gobierno promulgó las leyes de 1835 que restringían el derecho de asociación. Las sociedades secretas

proliferaron. Una de ellas, la *Sociedad de las Estaciones*, fundada por Blanqui, impulsó la fallida insurrección de París de mayo de 1839.

Al descontento político se sumaron los problemas sociales, que desencadenaron un escenario de enfrentamiento de clases. Entre los años 1835 y 1840 una parte considerable del movimiento republicano se hizo socialista. Dos revoluciones obreras habían estallado en Lyon en 1831 y 1834. Ya no se trataba sólo de derrocar a la monarquía sino de acabar con la propiedad privada y el capitalismo. Los textos anticapitalistas proliferaron. En 1840, Proudhon publicó su ensayo *¿Qué es la propiedad?*, Lamennais su libro más agresivo, *El país y el gobierno*, Leroux, *Sobre la humanidad*, Louis Blanc su *Organización del Trabajo* y Cabet su *Viaje a Icaria*. Pero desde 1832, Blanqui hablaba ya abiertamente de lucha de clases y Tocqueville había comprendido, incluso antes, que los enfrentamientos entre los trabajadores y la nueva aristocracia del dinero que había sustituido a la antigua nobleza, conducirían más pronto o más tarde a una nueva revolución. A ello se añadieron los escándalos de corrupción. En sus *Cartas sobre la situación interior de Francia*, redactadas para el periódico de oposición *Le siècle* y publicadas en enero de 1843, Tocqueville escribía que la mayoría de los políticos que dirigían la nación desde hacía diez años habían cambiado tantas veces de partido y de principios, que se podía concluir que ni tenían principios ni eran dignos de tener partido. Francia caminaba sobre un volcán y las clases dirigentes, enrocadas en el poder, no parecían darse cuenta.

Tocqueville no tenía ninguna simpatía por un régimen que había recortado las libertades y que era corrupto, ineficaz e incapaz de ofrecer alternativas. Pero alertó del peligro que se avecinaba en un discurso que pronunció ante la Cámara de los Diputados el 27 de enero de 1848. En él vaticinó que una nueva revolución estaba a punto de estallar y que, esta vez, sería una revolución social. Menos de un mes más tarde, el 24 de febrero, abdicaba Luis Felipe y se constituía un gobierno provisional que proclamaba la república. Era el mismo año en que Marx publicaba *El manifiesto comunista*.

El clamor revolucionario que se extendió desde París a Bucarest, la famosa "primavera de los pueblos", despertó en Tocqueville sentimientos ambivalentes. Temía los procesos insurreccionales, el gusto por la violencia, el descontrol de los movimientos de masas, así como a los agitadores de los clubes y de las sociedades secretas, pero apreció la oportunidad de influir en el proceso revolucionario y de dar un giro de timón a la situación política. De todos los regímenes que conoció, la república fue sin duda el que más interés despertó en él. Valoró, sobre todo, la con-

cesión de libertades públicas otorgadas después de las “jornadas de junio” por un Parlamento dominado por las clases ilustradas. Se comprometió a fondo con la república. Fue elegido diputado para la Asamblea Constituyente en abril de 1848, y formó parte de la comisión encargada de redactar la nueva constitución. Llevó a la comisión toda la experiencia que había acumulado en su viaje por Estados Unidos. Pero sus dos principales propuestas, la descentralización y la creación de una segunda cámara, fueron desestimadas. La tradición centralista jacobina era demasiado poderosa y el pueblo francés carecía de la cultura política de la sociedad americana.

Tocqueville no pretendía implantar en Francia el modelo político americano, que no consideraba ni mucho menos perfecto, como explica al final del primer volumen de *La Democracia en América*. Pero era consciente de que la defensa de la libertad requería apoyar las instituciones democráticas y otorgar los derechos políticos a todo el pueblo, si no se quería volver a los regímenes absolutistas o dictatoriales que, salvo breves paréntesis, habían dominado Francia. Visión profética porque tres años más tarde, en 1851, el golpe de estado de Luis Napoleón Bonaparte acabaría con todos los resquicios de libertad política. Y, además, lo haría revestido de la máxima legalidad democrática pues el sobrino de Napoleón convocó un plebiscito que fue refrendado apoteósicamente por las masas. El futuro emperador, que había sido encarcelado por la monarquía de julio, que había leído a los socialistas, se había carteadado con la feminista George Sand, había recibido en su celda a Louis Blanc y se había atraído a socialistas y conservadores, era partidario del sufragio universal. La opinión pública, haciendo oídos sordos a los distintos grupos políticos, le entregó todos los poderes el 20 de diciembre de 1851 y le encargó la redacción de una nueva constitución. El Segundo Imperio había nacido. Como temía Tocqueville, una vez más se había impuesto esa “especie de dulzura” que se encuentra en vivir en la obediencia. Él, que se había implicado a fondo y que incluso había sido ministro de asuntos exteriores con Luis Napoleón como Presidente de la República, asumió la derrota, se retiró de la política y se dedicó a la vida del espíritu, menos decepcionante siempre.

Todo el pensamiento de Tocqueville gira en torno a una idea central, cómo preservar la libertad en una sociedad como la democrática que sólo está interesada en enriquecerse y en disfrutar de cotas cada vez más altas de igualdad. Una sociedad donde la igualdad se ha convertido en una pasión “depravada” que descabeza lo que sobresale, lo que destaca, lo excéntrico y lo diferente y lo reduce todo al mismo rasero. Sociedad formada por individuos iguales, replegados en el ámbito familiar, que sólo existen por y para sí, que viven apartados de los de-

más y ajenos al destino de los otros. Ciudadanos apáticos, indiferentes y desinteresados por lo público, siempre dispuestos a hacer dejación de sus derechos, por negligencia o comodidad, en manos de un estado que acumula más y más poder a medida que ellos se desentienden más y más de sus deberes.

Ese estado todopoderoso vela por el individuo y resuelve todos sus problemas pero a costa de controlar toda su existencia. Moldea sutilmente su mente, la ablanda, la doblega y la dirige. Y extiende, finalmente, sus tentáculos sobre la sociedad entera hasta convertirla en un rebaño de animales tímidos e industrioses, pastoreados por el gobierno. Ese poder tutelar despliega una red de pequeñas reglas complicadas, minuciosas y uniformes que ahogan a los espíritus más originales y a las almas más vigorosas. Tranquilizaría pensar que el sistema democrático es capaz de conjurar la amenaza del despotismo. Pero no es así. El ciudadano sale un momento de esa dependencia a la que voluntariamente se ha encadenado, elige a sus nuevos amos y vuelve rápidamente a ella.

No hay mayor amenaza para la libertad que la tiranía de la mayoría. Esa es la experiencia que Tocqueville ha extraído de su viaje por los Estados Unidos. Porque las monarquías absolutas “hieren el cuerpo” pero “dejan que el alma se escape y se eleve”, pero el despotismo democrático se desentiende del cuerpo y va derecho al alma. Asfixia la independencia de espíritu y la verdadera libertad de pensamiento. Y traza un cerco en cuyo interior el individuo es libre pero iay de aquel que se atreva a salir de sus límites! ¡Ay de aquel que quiera apartarse del camino trazado!

Pero no todo está perdido. La propia sociedad democrática genera antidotos contra esos males. Uno de ellos es la descentralización administrativa que, basada en los municipios, es el eje de la democracia americana. En esos municipios, gobernados por ciudadanos elegidos cada año por la asamblea municipal (salvo en los municipios grandes, que se rigen por una ley especial) y por un sinnúmero de oficiales municipales, sin sueldo, que se encargan de todo tipo de tareas relacionadas con la educación, el culto, los indigentes, los incendios, etc., el poder no sólo está dividido sino, como le gusta decir a Tocqueville, desparramado entre la ciudadanía, y el gobierno emana realmente de los gobernados. El municipio, como el individuo, actúa autónomamente y no recurre al poder central más que en situaciones extremas. Porque el americano aprende, desde su nacimiento, que tiene que basarse en sus propias fuerzas para luchar contra las adversidades de la vida, que él es el único juez de sus actos y que la sociedad no debe inmiscuirse en ellos. Mira al poder con desconfianza y no apela a él más que en caso de absoluta necesidad. Esa

cultura que fomenta la autonomía y huye del intervencionismo y del dirigismo, da brío a la sociedad civil.

Si Tocqueville confía en la salvación de la democracia americana es porque, a diferencia de la europea, al individuo se le educa para asumir sus responsabilidades, no para delegarlas en manos de la autoridad. Pero también porque el asociacionismo es una pasión en los Estados Unidos. Es cierto que, en las sociedades democráticas, los individuos están desvalidos frente al estado, pero la fuerza de las asociaciones: comerciales, religiosas, culturales, filosóficas, deportivas, etc., supone un freno que el poder no puede sortear. Nunca las asociaciones han sido tan necesarias para luchar contra la tiranía de los partidos y la arbitrariedad del estado.

Pero existen otros medios para garantizar la libertad en los tiempos modernos. Uno es la independencia del poder judicial. En una época en la que el ojo y la mano del soberano llegan hasta los últimos rincones de la vida humana, la autonomía de los tribunales es la máxima garantía de que los derechos individuales no serán pisoteados. Pero es necesario estar alerta para denunciar cualquier arbitrariedad, cualquier violación de los derechos del más insignificante de los ciudadanos pues los derechos de todos están en juego. El otro requisito imprescindible para que la voz del ciudadano llegue a la sociedad es una prensa libre. Nunca el papel de la prensa ha sido tan esencial como hoy.

Vivimos en tiempos difíciles en que el poder de la mayoría y la presión de la opinión pública amenazan gravemente la libertad. Por ello, si queremos ser dueños de nuestras vidas tenemos que asumir la dura tarea de preservarla y de renunciar a la "dulzura de la servidumbre". Porque, como dice Tocqueville, siguiendo la tradición liberal, nada hay tan duro como el aprendizaje de la libertad, pero nada hay más fecundo.

Bibliografía

- AA.VV. (1960): *Alexis de Tocqueville. Livre du Centenaire (1859-1959)*, CNRS, París.
- BÉJAR, H. (1991): "Alexis de Tocqueville: la democracia como destino" en *Historia de la Teoría Política*, Alianza, Madrid, vol. 3.
- DÍEZ DEL CORRAL, L. (1989): *El pensamiento político de Tocqueville*, Alianza, Madrid.
- DRESCHER, S. (1968): *Dilemmas of Democracy (Tocqueville and Modernization)*, University of Pittsburg Press.
- FURET, F. (1988): *La Révolution. De Turgot à Jules Ferry. 1770-1880*, Hachette, París.
- JARDIN, A. (1984): *Alexis de Tocqueville*, Hachette, París.
- LAMBERTI, J. C. (1983): *Tocqueville et les deux démocraties*, Presses Universitaires de France, París.
- LIVELY, J. (1962): *The Social and Political Thought of Alexis de Tocqueville*, Clarendon Press, Oxford.
- MANENT, P. (1982): *Tocqueville et la nature de la démocratie*, Julliard, París.
- MAYER, J. P. (1948): *Alexis de Tocqueville*, Gallimard, París.
- PALMER, R. (ed.) (1987): *The Two Tocquevilles, Father and Son (Hervé and Alexis on the Coming of the Revolution)*, Princeton University Press.
- PIERSON, G. W. (1938): *Tocqueville and Beaumont in America*, Oxford University Press, Nueva York.
- SCHLEIFER, J. T. (1984): *Cómo nació "La Democracia en América" de Tocqueville*, Fondo de Cultura Económica, México.
- TOCQUEVILLE, A. (1951-86), *Oeuvres Complètes*, Gallimard, París, 18 tomos.
- *Lettres sur la situation intérieure de la France*, en *Oeuvres complètes*, t. III, v. 2.
- (1980): *La democracia en América*, Alianza, Madrid, 2 vols.
- ZEITLIN, I. (1971), *Liberty, Equality and Revolution in Alexis de Tocqueville*, Little Brown & Co., Boston.
- ZETTERBAUM, M. (1967), *Tocqueville and the Problem of Democracy*, California University Press.

PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Últimos números publicados:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

N.º EXTRA. Tarjetas de pago y tasas de intercambio

N.º 107. Convergencia regional europea

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

N.º 84. Exclusión financiera

N.º 85. Bolsas y mercados españoles

PANORAMA SOCIAL

N.º 1. España 2005: Debates y procesos sociales

N.º 2. Dependencia y autonomía personal: Dilemas y compromisos

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

N.º 21. La Raya Ibérica. Centro-Sur

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

N.º 188. El ahorro en horas bajas

N.º 189. Presupuesto, crecimiento y estabilidad

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

Ensayos

En INTERNET: <http://www.funcas.es/>

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS		AÑO 2006	
Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid. Teléf. 91 596 54 81 suscrip@funcas.es			
Deseo suscribirme a:		Euros	
<input type="checkbox"/>	Papeles de Economía Española	55,00	
	Números sueltos	17,00	
<input type="checkbox"/>	Perspectivas del Sistema Financiero	48,00	
	Números sueltos	17,00	
<input type="checkbox"/>	Cuadernos de Información Económica	66,00	
	Números sueltos	13,00	
<input type="checkbox"/>	Panorama Social (dos números)	25,00	
	Números sueltos	15,00	
<input type="checkbox"/>	Estudios de la Fundación (un ejemplar)	13,00	
<input type="checkbox"/>	Ensayos (un ejemplar)	15,00	
	Economía y Economistas Españoles <input type="checkbox"/> 8 tomos	198,57	
El pago lo efectuaré:			
<input type="checkbox"/>	Contra reembolso del primer envío	<input type="checkbox"/> Giro postal Núm.	
		<input type="checkbox"/> Cheque bancario	
Nombre o razón social			
Profesión, Actividad o Departamento			
Domicilio		Teléfono	
Ciudad		C.P. Provincia o país	
Fecha			
<input type="checkbox"/>	Domiciliación bancaria		
Muy Sres. míos: Ruego carguen hasta nuevo aviso los recibos que les presentará LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS a mi nombre en la siguiente Cuenta Corriente o Libreta de ahorros:		<i>Firma o sello,</i> 	
Entidad	Oficina	DC	Núm. de Cuenta
Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX: 91 596 57 96			

