

NOTICIAS POLÍTICA ^{DE} ECONÓMICA

nº.17

Septiembre 2017

ISSN: 2340-8650

ÍNDICE

1.- III Taller de Política Económica. <i>Evaluaciones de políticas económicas</i>	p.2
2.- Encuentro de Política Económica. <i>Política económica internacional comparada</i>	p.2
3.- Libro de homenaje a Juan Ramón Cuadro Roura: <i>Política Económica, economía regional y servicios</i>	p.3
4.- Noticias internacionales: Revista Finanzas y Política Económica	p.4
5.- Políticas económicas sociolaborales. <i>La evolución de los salarios durante la crisis según las fuentes tributarias</i>	p.5
6.- Política económica y género. <i>De la brecha salarial a los permisos de paternidad por nacimiento/adopción de hijos</i>	p.7
7.- Conversaciones de Noticias de Política Económica: <i>Entrevista con Milagros García Crespo</i>	p.11
8.- Pro et contra: <i>Tratado Comprensivo de Comercio e Inversiones entre la Unión Europea y Canadá</i>	p.14
9.- Hacia una nueva teoría de la política monetaria	p.21
10.- <i>¿Sabías que... Keynes mantuvo una controvertida relación con el bolcheviquismo soviético?</i>	p.23
11.- Reseñas de libros - <i>Política económica frente al neoliberalismo</i>	p.24

1.- III Taller de Política Económica. Evaluaciones de políticas económicas. La Laguna, 18 de Mayo de 2018

Organización: Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna

Contacto e información: Olga González Morales (olgonzal@ull.es)

Solicitud de trabajos

Tradicionalmente los estudios de política económica han concentrado muchos esfuerzos al diseño, es decir, cómo se organizaban los problemas-objetivos dentro de una economía y se les ofrecían unas soluciones por parte del Estado (instrumentos). Sin embargo, cada vez más se está prestando una atención especial a la faceta de la evaluación. Progresivamente los estudios sobre evaluación de políticas económicas se han ido ampliando y más allá de contrastar si se habían conseguido unos objetivos, en términos cuantitativos y cualitativos, se está tratando que la evaluación pueda generar información para mejorar las políticas económicas diseñadas.

En este taller se analizará la evaluación de políticas económicas. Por este motivo, son bienvenidos los trabajos, tanto de corte más teórico, como los aplicados (estudios de caso), vinculados con estos aspectos. Quizá debe reseñarse que existe un especial interés en desarrollar un área de análisis de la evaluación de las políticas de empleo.

2.- Encuentro de Política Económica: Política económica internacional comparada. Valencia, 17 de Noviembre de 2017

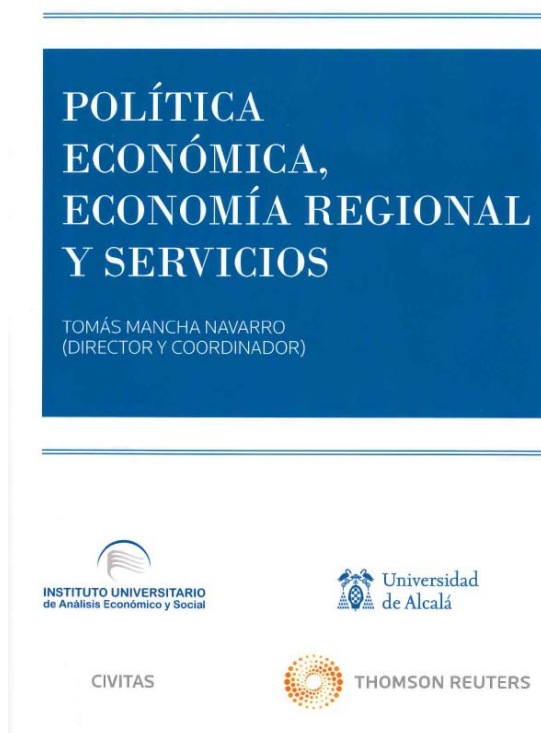
Organización: Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia

Contacto e información: Antonio Sánchez Andrés (tono.sanchez@uv.es)

Este Encuentro de Política Económica tiene por objetivo analizar parte de la política económica internacional. En lugar de abordar los análisis desde una perspectiva global se utilizará el análisis de casos. Además, la mayoría de los casos presentados se encontrarán coordinados. Las presentaciones de los distintos casos utilizarán un esquema general fines-medios de política económica, de manera que se facilite la comparación entre los distintos casos y se puedan extraer conclusiones adicionales de mayor alcance. Se prevé la organización del Encuentro a través de tres áreas de análisis.

- 1.- Área 1. Modelos periféricos de política económica: Corea del Sur, Israel, Japón y Sur África
- 2.- Área 2. Política económica en los BRICs (Brasil, Rusia, India y China)
- 3.- Área 3. Política económica de la Unión Europea

3.- Libro de homenaje a Juan Ramón Cuadro Roura. Mancha Navarro, Tomás (2017): *Política Económica, economía regional y servicios*. Civitas-Thomson Reuters, Cizur Menor, pp.1095.



Este libro consiste en una recopilación de trabajos de investigadores académicos vinculados a la Política Económica en homenaje a Juan Ramón Cuadrado Roura, catedrático de Política Económica. La gran actividad e iniciativa del profesor Cuadrado le ha generado una gran popularidad que se ha manifestado, en parte, el gran número de trabajos que se han reunido: 53 capítulos.

El libro se articula en 5 partes, a saber, Política Económica, Economía regional y urbana, economía de los servicios, y economía española y europea, amén de un capítulo-parte introductorio en el que se apunta la trayectoria profesional del profesor Cuadrado. Es decir, que las diversas partes aluden a las distintas áreas de gran preocupación del homenajeado.

Una parte de gran interés de este libro radica en la sección dedicada expresamente a la Política Económica.

Los cuatro primeros capítulos presentan

un relevancia digna de reseñar debido a que plantean la necesidad de definir una nueva política económica. Estos trabajos pueden constituir la base de discusión para plantearse nuevos enfoques de intervención pública, que pueden ser útiles, no sólo en el ámbito académico, sino en el de asesoramiento político. A continuación aparecen unos trabajos más específicos sobre política de competencia, (independencia de) agencias reguladoras, mecanismos de control de gasto público o reflexiones sobre cambios en contenidos en la formación en Política Económica para las nuevas promociones de estudiantes.

En la parte de economía regional destacan las aportaciones sobre disparidades regionales, aspectos demográficos, de distribución de competencias o sobre planificación estratégica. No obstante, cabe señalar un capítulo en el que se repiense las políticas de desarrollo regional que puede tener utilidad para estudios posteriores.

En la parte de los servicios se incluyen trabajos que versan sobre el sentido de los servicios, sobre la nueva calidad de este tipo de actividades, así como estudios más específicos sobre comercio, turismo o su impacto sobre el conjunto de la actividad económica.

La sección de economía española y europea, como su título puede conducir a sugerir, es más heterogénea en el tipo de aportaciones. Desde visiones globales sobre la trayectoria reciente de la economía española a aspectos más concretos, como el referido a las pensiones o a las pymes o a la inserción internacional de la economía española. En el caso de los trabajos sobre la economía europea, también se incluyen artículos que pretenden ofrecer una reflexión más global, sobre la construcción de la zona euro y su crisis, así como acerca de la gobernanza, pero también otros de corte más específico, como los relacionados con el problema de Brexit, las cuestiones financieras, el comercio exterior, la fiscalidad o las migraciones. Dentro de esta sección debe destacarse la inclusión de un

grupo de trabajos que concentran su atención sobre el ámbito de la educación y las universidades.

En definitiva se trata de una excelente recopilación de trabajos, muchos de ellos de una gran actualidad, que pueden utilizarse no sólo dentro del ámbito de la investigación, sino también en el área de la docencia.

4.- Noticias internacionales: Revista Finanzas y Política Económica

Convocatoria

Volumen 10, Número 1 y 2, Junio y Diciembre de 2018

La Revista Finanzas y Política Económica es una publicación semestral de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de Colombia.

Solicitud de trabajos.

Con ocasión del décimo aniversario de la Revista Finanzas y Política Económica, se pretende animar a los investigadores a enviar sus artículos al proceso de selección para conformar las ediciones de 2018.

La revista promueve la presentación de trabajos originales en las temáticas de política fiscal, política monetaria, política cambiaria, economía pública, gobernanza, intermediación financiera, mercados de capital, la relación entre leyes y finanzas, economía demográfica y laboral, economía internacional, integración de mercados financieros regionales y globales, deuda externa, impacto de las crisis, finanzas corporativas, finanzas comportamentales, y desarrollo sostenible.

El Comité Editorial de la Revista Finanzas y Política Económica se complace en anunciar el plazo de presentación de los Autores, de acuerdo con la política editorial y las reglas descritas en la sección instrucciones para los autores.

En este sentido, la revista ha decidido ampliar el plazo de recepción de artículos, debido a la solicitud de varios autores.

- Número 1 de 2018 – Fecha límite: **Septiembre 22 de 2017.**
- Número 2 de 2018 – Fecha límite: **Enero 31 de 2018.**

Para cualquier otra información, no dude en ponerse en contacto con nosotros a:

revistafinypolecon@ucatolica.edu.co

Para consultar las ediciones anteriores de Finanzas y Política Económica:

http://editorial.ucatolica.edu.co/ojsucatolica/revistas_ucatolica/index.php/RFYPE/index

ISSN: 2248 - 6046, E-ISSN: 2011-7663

Indexada en, COPE, ESCI- WoS, EconLit, EBSCO, ProQuest, SciELO, RePEc, PublindeX (A2), RedALyC, DOAJ, DRJI, Dialnet, Clase, Index Copernicus, Econbiz, y Redib.

5.- Políticas económicas sociolaborales

(sección coordinada por Miguel Torrejón Velardiez. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València)

La evolución de los salarios durante la crisis según las fuentes tributarias

(por Miguel Torrejón Velardiez. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València)

El Gobierno español ha seguido durante la crisis la denominada como *estrategia de devaluación salarial*, aprobando un conjunto amplio de medidas dirigidas a tal efecto. Las principales contempladas en la reforma laboral de 2012, cuyo principal propósito era debilitar el poder contractual de los trabajadores para, de este modo, aumentar significativamente la flexibilidad laboral y reducir los salarios. Sobre todo, mediante los cambios introducidos en la negociación colectiva y la reducción de los costes del despido. A la reforma laboral se sumaron otras medidas, como la congelación del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) en los ejercicios 2012 y 2014 (en 2013 experimentó una modesta revalorización del 0,6%), o la congelación los sueldos de los empleados públicos durante todo el periodo 2011-2014.

La caída de los salarios reales provocada por esta estrategia (en un contexto de fuerte destrucción de empleo, no hay que olvidarlo) ha sido ampliamente

constatada por las fuentes estadísticas habituales. Así, según la Encuesta de

Estructura Salarial del

INE, el salario medio anual en términos nominales creció sólo un 0,5% en 2011, para caer en los dos años siguientes (un 0,8% en 2012 y un 0,1% en 2013). En 2014, con la economía ya creciendo, los salarios sólo aumentaron el 0,7%.

Los salarios medios, sin embargo, se han visto afectados por el efecto composición

del empleo. Es decir, en la medida en que la destrucción de empleo ha afectado más a los grupos de trabajadores con menores niveles salariales, esto habría afectado al aumento del salario medio, pero no por una subida de los salarios de los trabajadores que continúan ocupados, sino por la desaparición de los puestos de trabajo con menor remuneración. Para evitar este efecto, el INE ha publicado recientemente el *Índice de Precios del Trabajo* (IPT), que trata de medir la variación del coste salarial suponiendo que se mantiene la misma composición de puestos de trabajo del año anterior. Para ello, se ha establecido una “cesta básica” estandarizada de puestos de trabajo, cuyo precio se mide en los diferentes periodos a que hace referencia el índice (por analogía de lo que se hace en el IPC). Los datos del IPT muestran una clara caída de los salarios nominales entre 2011 y 2013: disminuyeron un 1,5% en 2011, un 1,6% en 2012 y un 0,3% en 2013. En 2014 aumentaron el 0,8%.

El objetivo de este artículo es constatar esa misma evolución con una fuente estadística nueva y completamente diferente a las habituales del INE. Se trata de la información que deriva de los datos que maneja la Agencia Tributaria.

En este caso hay que destacar que consiste en una información de carácter censal, basada en la relación de

perceptores de salarios que presentan los empleadores mediante la Declaración Anual de Retenciones e Ingresos a Cuenta sobre Rendimientos del Trabajo.

El número de asalariados de esta fuente estadística difiere del que se puede encontrar en otras estadísticas sobre el mercado de trabajo (como la EPA o la

Cuadro 1: Salarios medios en España* en euros anuales por sexos

	Ambos sexos	% var. anual	Hombres	% var. anual	Mujeres	% var. anual
2009	19.085		21.433		16.110	
2010	19.113	0,1	21.449	0,1	16.209	0,6
2011	19.102	-0,1	21.422	-0,1	16.264	0,3
2012	18.601	-2,6	20.876	-2,5	15.872	-2,4
2013	18.505	-0,5	20.647	-1,1	15.956	0,5
2014	18.420	-0,5	20.537	-0,5	15.917	-0,2
2015	18.645	1,2	20.779	1,2	16.143	1,4

* No están incluidas la C. Foral de Navarra y el P. Vasco.
Fuente: Agencia Tributaria y elaboración propia

Contabilidad Nacional), sobre todo, porque las poblaciones de las estadísticas basadas en fuentes fiscales son enumeraciones de individuos que han pasado por una determinada situación y no un promedio anual que es como se suelen presentar las cifras en las otras estadísticas. Dicho de otra forma, un individuo que sólo haya trabajado un mes en el año suma 1 en las estadísticas derivadas de fuentes fiscales, mientras que sumaría una porción de asalariado equivalente 1/12 en los datos anuales del resto de estadísticas citadas.

El salario medio de las estadísticas de la Agencia Tributaria se mide como el cociente de los importes declarados por rendimientos del trabajo divididos por el número de asalariados. Pero, como se ha comentado, los asalariados se miden aquí sin tener en cuenta el tiempo que han permanecido en el mercado de trabajo. De esta manera se produce un sesgo a la baja del salario medio en comparación con otras estadísticas en las cuales el denominador es el número de asalariados en promedio anual.

Una vez hechas las anteriores precisiones metodológicas, podemos comentar la evolución de los salarios medios según estas estadísticas. Se observa que la evolución de los salarios nominales ha sido descendente desde 2011 hasta 2014. Acumulando una caída durante ese periodo del 3,7%. Y si consideramos el periodo 2009-2015 la caída fue del 2,3% (ver cuadro 1). Estos datos son más contundentes todavía si se tiene en cuenta que en este último periodo los precios crecieron en España un 8%, de lo que deriva una importante pérdida del poder adquisitivo de los salarios y una caída de estos en términos reales superior al 10%. La caída del salario medio de las mujeres ha sido algo menor a la de los hombres, pero hay que tener en cuenta que en 2015 el de las mujeres

representaba todavía sólo el 77,7% del de los hombres.

También resulta significativo el aumento que se ha producido en el peso de las personas que se encuentran en la cola más baja de la distribución salarial (por debajo del SMI¹). Como se observa en el Cuadro 2, el porcentaje de personas con retribuciones inferiores al SMI ha aumentado ininterrumpidamente, desde el 30,7% en 2009 al 34,9% en 2014 (en 2015 se situó en el 34,4%). La situación de las mujeres también es peor en este caso, pues el 38,5% de ellas obtuvo retribuciones por debajo del SMI en 2015 (el 30,8% en el caso de los hombres).

La causa principal de que la retribución de estos trabajadores se sitúe por debajo del SMI es que trabajan menos días al año y/o menos horas de lo que correspondería a una jornada a tiempo completo. Y esta situación no es voluntaria en la mayoría de los casos sino derivada de la elevada precarización de nuestro mercado laboral, que impide a estas personas la obtención de un empleo decente, en términos de estabilidad, retribución, condiciones de trabajo, etc. De forma que en la actualidad ha llegado a popularizarse el concepto de “trabajadores pobres”; algo inimaginable tiempo atrás, cuando tener un empleo era sinónimo de un nivel de vida digno.

Cuadro 2: Población asalariada en función de su ganancia respecto al SMI en España (% s/total)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
De 0 a 0,5 SMI	18,5	19,0	19,5	20,5	21,8	21,9	21,3
De 0,5 a 1 SMI	12,2	12,2	12,4	12,4	12,6	13,0	13,1
De 0 a 1 SMI	30,7	31,2	31,9	32,9	34,5	34,9	34,4

* No están incluidas la C. Foral de Navarra y el P. Vasco
Fuente: Agencia Tributaria y elaboración propia

¹ Según las estadísticas de la Agencia Tributaria se incluyen aquí a los perceptores que sólo han trabajado una fracción del año y la cuantía de sus retribuciones comprende nada más que las retribuciones salariales por el tiempo trabajado (esa misma persona ha podido recibir en otra parte del año prestaciones por desempleo o, en el caso de las personas que se jubilan a lo largo del año, pensiones).

6.- Política económica y género

(sección coordinada por Lorenzo Escot Mangas y José Andrés Fernández Cornejo, profesores del Departamento de Economía Aplicada III, Universidad Complutense de Madrid)

De la brecha salarial a los permisos de paternidad por nacimiento/adopción de hijos

(por Lorenzo Escot Mangas y José Andrés Fernández Cornejo, Grupo de investigación UCM: "Análisis Económico de la diversidad y políticas de igualdad")

La denominada *Economía Laboral* surge para dar respuesta a preguntas como ¿por qué algunos individuos encuentran trabajo con más facilidad que otros?, ¿por qué unos trabajadores obtienen por su trabajo unos salarios más elevados que otros?, o ¿por qué algunos trabajadores son capaces de progresar en la jerarquía empresarial mientras que otros no consiguen ninguna promoción profesional? La teoría económica establece que se trata, fundamentalmente, de una cuestión de productividades marginales. Así, cuanto mayor sea la productividad marginal del trabajador, esto es, cuanto mayor sea el ingreso marginal que le suponga a la empresa la contratación o la retención de un trabajador, mayor será el salario que estará dispuesta a pagar por él, mayor la probabilidad de ser elegido en los procesos de selección de personal, y mayor también las posibilidades de ascenso o promoción.

En un mercado de trabajo perfecto, sin fallos en la asignación de recursos, ni en materia de eficiencia (en sentido de Pareto), ni en materia de equidad (según algún criterio de justicia social distributiva como, por ejemplo, el de la igualdad de oportunidades); con información perfecta y simétrica sobre las características de trabajadores y de puestos de trabajo; y con perfecta movilidad de mano de obra (por ejemplo, sin costes de despido); entonces, bajo esas condiciones, todos aquellos trabajadores con idéntica productividad (homogéneos), deberían recibir el mismo salario, tener las mismas posibilidades de

acceso y la misma promoción profesional dentro sus organizaciones.

Existen, sin embargo, situaciones, como la persistente diferencia entre el salario medio de varones y mujeres, que difícilmente pueden explicarse por una simple diferencia de productividades, destrezas y capacidades medias. Es por ello que, para entender y explicar dichas desigualdades de género en el mercado de trabajo, sea necesario recurrir a determinantes externos al propio mercado, que están más relacionados con los roles que la sociedad asigna a varones y mujeres tanto en su desempeño profesional o laboral, como en el personal y familiar.

Según datos de la Encuesta de Estructura Salarial que elabora el INE, la diferencia entre el salario medio de varones y mujeres, la denominada brecha salarial¹, se situó en 2015 en casi los 6.000 euros anuales, unos 425 euros brutos al mes, que en términos relativos supone que los varones ganan en media un 30% más que las mujeres. Entre los determinantes de dicha brecha salarial se encuentran el resto de desigualdades de género observadas en el mercado de trabajo. En España existe una considerable especialización (¿segregación?) de varones y mujeres en determinadas ocupaciones, siendo las ocupaciones y sectores más feminizados (empleos domésticos, personal de limpieza, cuidados de personas en servicios de salud, profesionales de la enseñanza infantil, empleos administrativos y de ventanilla, recepcionistas y telefonistas) los que tradicionalmente han sido menos remunerados, esto es, a los que el mercado y la propia sociedad ha asignado menor estatus y menor salario.

¹ Dejamos abierta para un posterior debate el uso de los salarios medio para medir la brecha salarial, ya que, dada la asimetría de su distribución de frecuencias, quizás no sea la mejor medida de posición central, siendo por el contrario, quizás más conveniente, recurrir a otras medidas como la moda o la mediana, tal y como ya se hace en los estudios sobre la medición de la pobreza relativa.

Por dar algún dato sobre esta segregación horizontal, utilizando información de la EPA (INE) el índice de Duncan y Duncan (1955) establece que sería necesario que la mitad del conjunto de trabajadores y trabajadoras cambiase su actual ocupación para alcanzar una situación, no necesariamente deseable, donde varones y mujeres se distribuyeran equitativamente entre todas las ocupaciones.

Si nos fijamos en la segregación vertical, esto es, en la distribución de varones y mujeres en las diferentes escalas de la jerarquía de mando o responsabilidad de las empresas, se observa que existe una desigual presencia de varones y mujeres en las escalas más altas, en los puestos directivos, que son los mejor remunerados. Así, si nos fijamos en la presencia de mujeres en los consejos de administración de las empresas cotizadas en España, sólo el 10,4% de puestos son ocupados por mujeres, muy lejos del 40% recomendado/establecido en la Ley Orgánica 3/2007 para la igualdad efectiva de mujeres y hombres (¿existirá de hecho un *techo de cristal* que impide a las mujeres promocionar?) Estas diferencias de género pueden suponer un fallo de equidad del mercado cuando las brechas de género no se explican por diferencias de productividades o por la libre elección de las mujeres, sino que, por el contrario, son el reflejo de situaciones de falta de igualdad de oportunidades, esto es, trabas o dificultades que limitan la vida profesional de las mujeres pero no las de los hombres. Además, también pueden suponer un fallo de eficiencia en la asignación de recursos cuando quedan fuera de la carrera profesional.

Como decimos, las diferencias de género en el mercado de trabajo tienen diversos orígenes. Se sabe, por ejemplo, que todas estas situaciones de desigualdad de género (segregación, brecha salarial, participación y tasas de paro, etc.) se encuentran interrelacionadas y retroalimentadas. Y que, a su vez, todas ellas se ven afectadas por factores determinantes externos al propio mercado de trabajo, como por ejemplo la

especialización de mujeres y varones en determinados tipos o sectores de estudios cuando son jóvenes, lo que a la postre condiciona sus posibilidades y orientaciones profesionales posteriores cuando se incorporan al mercado laboral. En este mismo sentido, una de las causas sociales de la desigualdad de género, se encuentra en la necesidad de todos los individuos de compatibilizar y conciliar la vida profesional con la vida familiar. En efecto, la llegada de un hijo supone en cambio importante (y deseado) en la vida de las personas. Forma parte de las aspiraciones vitales de la mayoría de nosotros. Pero desde el punto de vista del mercado de trabajo, puede suponer un conflicto, una penalización profesional, que sufren fundamentalmente las madres, y en mucha menor medida los padres. Y precisamente esta penalización laboral por maternidad, y no por paternidad, constituye un importante factor explicativo de las desigualdades de género del mercado de trabajo a las que hemos hecho referencia anteriormente. En efecto las actividades de cuidados de hijos son intensivas en tiempo, lo que se traduce normalmente en una reasignación del tiempo dedicado a la vida profesional, fundamentalmente de las madres. Son ellas, las madres, las que tras la llegada de los hijos ralentizan o pausan sus carreras profesionales, reduciendo sus jornadas, cambiando turnos, renunciando al acceso a puestos de mayor responsabilidad más exigentes en tiempo. Y mientras tanto los padres..., los padres básicamente no hacen nada. Según datos de una última encuesta realizada a padres y madres*, el 80% de los padres no tomó ninguna medida para mejorar la conciliación laboral y familiar. Ello pone de manifiesto que los varones, en su mayoría, siguen sin participar plenamente de las tareas de cuidados, centrándose, por el contrario, en su rol tradicional de padres proveedores centrados en su vida profesional. Esta falta de corresponsabilidad en cuanto a los cuidados de hijos es uno de los factores explicativos de la penalización por maternidad que sufren

las madres. Diversos estudios* sostienen que cuando los varones están más implicados en las tareas de cuidados, sus parejas, las madres, sufren una menor penalización en sus vidas profesionales. No es este el momento de hablar de todos los factores determinantes de estos roles de género en cuanto a la maternidad y la paternidad. Pero sí queremos incidir en uno de ellos que nos parece especialmente relevante por su carácter de institucional y también por su actualidad. Nos referimos a la desigual duración de los permisos de paternidad y maternidad. El propósito de estos permisos por nacimiento y adopción de hijos es el de proteger laboralmente a los progenitores para que durante los primeros meses después del nacimiento puedan dedicarse al cuidado de los hijos. Sin embargo, la desigual duración de los permisos legales remunerados a padres y madres, parece estar reproduciendo (y perpetuando) los roles tradicionales de género. En efecto, hasta hace apenas 10 años, los padres disponían de dos días de permiso tras el nacimiento de un hijo (básicamente para inscribirlo en el registro civil y con poco tiempo de más). Tras esos dos días, la regulación indicaba a los padres que debían volver al trabajo. Por el contrario, la propia ley establecía que era la madre, con 16 semanas de permiso² la que debía pausar su vida laboral y dedicarse al cuidado de los hijos.

A partir de la citada Ley de igualdad de 2007, los sistemas de permisos parentales, van caminando, aunque muy lentamente, hacia la igualdad de los permisos de ambos progenitores, en la misma dirección en que se está haciendo ya en otros países, referentes en este ámbito, como Noruega o Islandia. A partir de la entrada en vigor de la Ley de 2007 se pasó de 2 a 15 días de permiso para los padres; diez años más tarde, a partir de enero de 2017 el permiso de

paternidad ha pasado a 4 semanas ininterrumpidas; y se prevé que para enero de 2018 se amplíe una semana más. De hecho en enero de 2017 se registró en el Congreso de los Diputados una propuesta de ley para igualar gradualmente los permisos de paternidad y maternidad, aunque su debate se ha ido posponiendo, sin que a fecha de hoy parezca que vaya a activarse en el corto plazo este cambio legislativo en los sistemas de permisos de maternidad y paternidad.

Una igualdad de los permisos de maternidad y paternidad, no transferibles, y bien remunerados, persigue un doble objetivo, por una parte, garantizar la igualdad de oportunidades de ambos progenitores en cuanto al acceso a (disponibilidad de tiempo para) las tareas de cuidados; y, en segundo lugar, para equiparar las posibles penalizaciones laborales por la maternidad y la paternidad.

En efecto, la equiparación de los permisos presenta una serie de ventajas. Hablemos de tres de ellas. En primer lugar, hace posible una división del trabajo doméstico y del cuidado más igualitaria aumentando la corresponsabilidad madre-padre en los cuidados y en las tareas del hogar, lo cual reduce la penalización laboral por maternidad o al menos la equipara a la de la paternidad. En la medida en que se normalizara la plena participación del padre en el cuidado del bebé (y en el correspondiente uso de las medidas de conciliación que ofrecen las empresas), desaparecería el sesgo contra las madres o potenciales madres en la contratación y en la promoción por parte de los empleadores; es decir, desaparecería la denominada "discriminación estadística" (contratar a una madre o a una potencial madre dejaría de verse como un "factor de riesgo"). Y adicionalmente, la ley ejemplariza, de manera que la equiparación de los permisos eliminaría la situación actual en donde la ley devalúa el papel del padre como cuidador (le concede sólo 4 semanas frente a las 16 de la madre).

² Es cierto que durante las últimas 10 semanas la madre puede transferir el permiso de maternidad al padre, pero la realidad es que sólo un 2% de los permisos han sido transferidos a los padres, por lo que de facto puede establecerse que esas 16 semanas son permisos para la madre.

En segundo lugar, la igualdad de los permisos mejoraría el bienestar de la infancia. Tras la equiparación de los permisos de paternidad y maternidad los bebés (y los niños y niñas adoptadas) podrían estar más tiempo al cuidado de sus progenitores, con todas las consecuencias positivas sobre su desarrollo cognitivo y emocional que eso comporta. En este mismo sentido, los estudios* muestran que cuando los padres (varones) se toman más tiempo de baja por paternidad acaban siendo padres más implicados en el cuidado de sus hijos una vez que el permiso se acaba (efectos a largo plazo). Y además cabe destacar que estas nuevas generaciones de niños y niñas que hayan convivido con padres más implicados en su cuidado (y en las tareas del hogar) es muy posible que desarrollen actitudes de género más igualitarias.

Y en tercer lugar, esta medida es buena para los propios hombres. El ideal hegemónico de masculinidad en las sociedades occidentales es bastante restrictivo -ser todo el día John Wayne...-. Sin embargo se puede estar produciendo en la actualidad una cierta transformación de ese ideal hacia uno más rico y avanzado que pondera aspectos como lo afectivo y los cuidados hacia los otros. Y uno de esos ámbitos enriquecedores de la vida de los hombres

es la posibilidad de desarrollar una paternidad activa e implicada desde el principio (véase la charla TED de [Michael Kimmel "Why gender equality is good for everyone -men included"](#))

Por supuesto que la igualdad de permisos también tiene costes. Pero considerando sus pros y sus contras, el objetivo último de la igualdad de oportunidades y la eliminación de las brechas de género, consideramos necesaria y recomendable la reforma del sistema de permisos parentales español. Desde la perspectiva de los empleadores la maternidad se asocia con permisos más largos, posibles excedencias, reducciones de jornada, etc., con sus correspondientes costes organizativos (sustituciones, reorganización del trabajo entre los compañeros, etc.); mientras que no sucede lo mismo con la paternidad (recuérdese que es de aquí de donde surge la discriminación estadística). Y esta percepción sesgada contra las madres que tienen las empresas, viene explicada en buena medida por el actual sistema desigual de permisos de paternidad y maternidad.

** Para consultar las referencias a los estudios, encuestas e investigaciones sobre la penalización por maternidad y las desigualdades de género invitamos a visitar la página web de nuestro grupo de investigación www.ucm.es/aedipi*

7.- Conversaciones de Noticias de Política Económica: Entrevista con Milagros García Crespo



Noticias de Política Económica (NPE): ¿Cuáles son los motivos iniciales por tu interés acerca de la Política Económica?

Quizá valga la pena partir del curso 1948-49, cuando inicié un periplo de siete años en la Escuela de Comercio de Bilbao. Ahí, durante cinco años realicé los estudios de Perito Mercantil y, luego los dos años que se necesitaban para conseguir el título de Profesor Mercantil. Cuando acabé en 1.955, no tenía claras mis expectativas de futuro y dada la novedad de la creación de la Facultad de Economía aquel mismo año, y a falta de otras opciones para el desarrollo de mis inquietudes intelectuales, me matriculé en la nueva Facultad formando parte de los alumnos de su primera promoción. Durante aquellos años entré en contacto con la Política Económica, que era impartida por el profesor Martín Guzmán. Sin embargo, ni los contenidos de la materia, ni la

personalidad del profesor fueron incentivos para prestar especial atención a la Política Económica. Finalizados mis estudios en la Facultad de Economía (1960), el interés por ampliar mi formación seguía vivo y conseguí aquel mismo año seguir un curso de Economía Comparada en la Universidad Internacional de Luxemburgo. Era un gran paso si tenemos en cuenta las dificultades de la época para salir al extranjero; el curso seguido me permitió respirar aires nuevos y conocer otras formas de docencia. Poco después, durante el primer semestre de 1.962 estudié en Roma, aunque curiosamente el centro que me acogió fue la Facultad de Sociología.

Con aquel bagaje, después del verano de 1.962 me instalé en Barcelona y con una carta de presentación del decano de la Facultad de Bilbao me entrevisté con el decano de Económicas de Barcelona, que entonces era Fabián Estapé. En realidad, en aquellos momentos mi interés se orientaba hacia la Teoría Económica, sin embargo, el profesor Estapé me ofreció participar como ayudante en el Departamento de Política Económica que él dirigía. Así pues, mi introducción en la Política Económica se debe, en gran medida, a un hecho casual.

NPE: ¿Cuál es tu vocación por la Política Económica y la vida universitaria?

Siempre quise dedicarme a la docencia universitaria y en la Facultad de Economía de la Universidad de Barcelona me encontré con un serio movimiento intelectual orientado hacia la Política Económica. Por supuesto la figura central era la de Fabián Estapé, a quien se ha de reconocer una fuerte personalidad, que contaba con un buen grupo de profesores a los que estimulaba para conocer las últimas publicaciones de la materia y las discusiones entre representantes de las distintas escuelas. Esta actitud nos permitía estar al día en el devenir del pensamiento económico y generó una notable dinámica académica a través del Seminario de Política Económica, con discusiones periódicas sobre aspectos actuales o problemáticos de economía o de política económica contando con las últimas aportaciones internacionales. Así mismo se estimulaban las colaboraciones entre los participantes y se realizaban informes, que no sólo permitían vincular las investigaciones a la realidad

económica, sino que, adicionalmente, eran retribuidos, aspecto éste que se apreciaba mucho, al menos, en aquellos momentos de penuria salarial.

Ya en la entrevista que tuve con Estapé en septiembre de 1.962, le anticipé el tema que pretendía investigar para mi Tesis Doctoral. Durante mi estancia en Roma llegó a mis manos un Informe de la FAO según el cual, las ayudas en alimentos que recibía la entonces empobrecida India, debían considerarse como inversión y no como gasto. De una forma imprecisa pensaba entonces en trabajar en algún tema relacionado con la educación, y en aquel momento me aclaré. Mi tesis llevaría por título, como así fue, "Influencia de las inversiones en educación sobre el desarrollo económico" El tema era de absoluta novedad; solo había despertado interés en la Escuela de Chicago, pero orientado al análisis micro.

Defendí la tesis en 1.966, siendo la primera del Departamento en doctorarse. A partir de ese momento conseguí una plaza de Adjunto Interino, pero como las posibilidades de promoción en Barcelona no me parecían nada claras, en 1.970 volví a mi Facultad de origen.

Mi llegada a Bilbao coincidió con la obtención de la Cátedra de Política Económica en la Facultad de Economía de Manuel Sánchez Ayuso. La buena relación personal y profesional que tuvimos supuso la consolidación de mi largo camino hacia la cátedra. Ambos iniciamos una grata tarea de colaboración que en el ámbito docente se plasmó en un pequeño manual editado en 1.971, que sistematizaba parte de los contenidos de nuestra disciplina con el título de "Apuntes de Política Económica". Aunque este libro puede parecer una aportación modesta, debe considerarse que, en aquel momento, no existían manuales sobre la disciplina con un enfoque actualizado y lo frecuente era que las materias las estudiaran los alumnos con apuntes de clase, más o menos avalados por el profesor de turno. El citado manual fue el germen de otro, que edité en solitario posteriormente como "Temas de Política Económica", reeditado y actualizado varias veces hasta llegar a su última edición en tres volúmenes en 1.986. Fue entonces cuando dejé temporalmente la Universidad para ocuparme en tareas de la función pública. Aunque hoy pueda parecer aquel un manual relativamente estándar de Política Económica si se compara con los que se publicaron a partir de los años 90, plantea temas que fueron orillados pese a ser retos pendientes de un desarrollo sistemático. Es el caso, por ejemplo, del capítulo destinado al poder en la Política Económica.

En Bilbao continué con mi anterior categoría de adjunto interino, pero por poco tiempo. De hecho, en 1.971 logré una cátedra de Economía de Escuelas de Comercio con destino en Santander que me permitía simultanear con mi trabajo en Bilbao. Quiero hacer en este punto un inciso sobre el buen recuerdo que conservo de aquella oposición, pese a la necesidad de superar sus seis duros ejercicios eliminatorios con unas pruebas que me retuvieron en Madrid más de un mes. Aquellos duros días fueron el inicio de una gran amistad con Josefa Fernández Arufe, catedrática a partir de entonces como lo fui yo.

En 1.972 mi compañero Sánchez Ayuso se trasladó a la Universidad de Valencia y me quedé dirigiendo el Departamento de Política Económica en Bilbao. Durante más de quince años trabajé para consolidar la Política Económica en un Departamento que me atrevo a calificar de modélico que, paso a paso, fue incorporando un cuadro de profesores numerarios de valía.

NPE: ¿Se pueden distinguir varias escuelas de Política Económica en España?

Más que escuelas de Política Económica yo hablaría de grupos de presión. Sin embargo, entre esos grupos había distintas sensibilidades, así es que sobre Política Económica no está claro que existiese una homogeneidad. Esto se refleja en la trayectoria de, por ejemplo, algunas de las personalidades de los primeros tiempos de las facultades de Economía: Pedro Gual, con una formación procedente de principios del siglo XX, hizo un extenso trabajo sobre Política Económica, pero no tuvo influencia en la configuración de la disciplina a partir de los años 50; de Emilio de Figueroa se pueden destacar sus trabajos acerca de la inflación y el desarrollo económico; Fabián Estapé organizó un grupo

académico muy relevante a su alrededor y Agustín Cotorruelo prácticamente no se dedicó a la Política Económica académica.

NPE: ¿Ha cambiado tu concepto sobre la Política Económica desde el inicio de tu carrera académica hasta la actualidad?

Parte de mi concepción de la Política Económica está reflejada en los manuales que escribí. No puedo decir que mi planteamiento haya cambiado esencialmente. En definitiva, sigo pensando, como antes, que el estudio de la Política Económica sigue siendo imprescindible en la formación del economista. Considero que autores clásicos como Tinbergen o Hutchison siguen teniendo vigencia a pesar del tiempo pasado. Por supuesto, las circunstancias actuales han cambiado y la forma de intervención del Estado en la economía se ha modificado. Así pues, aunque el núcleo central de mi planteamiento sigue siendo el mismo, he ido añadiendo temas asociados a las nuevas realidades, como el nacimiento del euro, la globalización, los problemas relacionados con el medio ambiente o los cambios sistémicos económicos. En otros casos, vuelven a surgir de forma distinta antiguos problemas, como ocurre con los ciclos económicos. Históricamente fueron objeto de estudio de notables economistas, pero sin llegar a reconocer explícitamente que el ciclo económico era un fenómeno sobre el que se podía y se debía intervenir. Fue después de la Segunda Guerra Mundial, a partir de 1.945 cuando se asumieron plenamente los ciclos económicos como referencia de intervención en política económica junto con la asunción del objetivo de estabilidad económica. Sin embargo, con la generalización del “pensamiento único”, dejó de interesar el tema e, incluso, economistas prestigiosos afirmaron que los ciclos económicos se habían extinguido. Pese a todo, con “la gran crisis” el estudio de los ciclos ha pasado de nuevo a ser relevante para la política económica.

NPE: ¿Qué factores han contribuido en tu cambio de perspectiva?

Como he comentado el núcleo de mis ideas sobre Política Económica se mantiene intacto, si bien con matices. Mi larga trayectoria profesional me ha permitido incluir nuevas líneas de investigación en mi trabajo. Por ejemplo, mi paso por el Tribunal de Cuentas tuvo repercusiones profesionales muy importantes para mí, dedicándome en mi reingreso en la Universidad al campo del control del gasto público, en general poco estudiado en política económica, sin que ello supusiese un cambio de mi concepción acerca de la Política Económica.

NPE: ¿Tu perspectiva de la política económica se ha visto influido por la crisis actual?

Lo que está logrando la crisis todavía inconclusa es cuestionar parte de los fundamentos de la política económica ortodoxa que se venía aplicando a finales del siglo XX. En concreto, en la última cuarta parte del siglo pasado se desarrolló un enfoque económico que alcanzó gran influencia, que podría asociarse a una “cultura de la estabilidad”. Este se sintetizó en el denominado “Consenso de Washington”. Quizá una de las características más llamativas de este “enfoque de estabilidad” es que se obtiene de la práctica y no de formulaciones teóricas. De éste se derivó uno de los grandes mitos existentes hasta 2.007, la negación de los ciclos, que ya he mencionado, y la subsiguiente aceptación del crecimiento continuo, debido a un permanente aumento en la productividad. Sin embargo, todas estas ideas hicieron aguas con el inicio de la crisis y ha llevado a los estudiosos de la economía a aceptar la necesidad de realizar una reflexión profunda que quizá permita formular análisis teóricos que fundamenten nuevas formas de política económica.

NPE: En la situación actual ¿qué puntos positivos y negativos se podrían destacar de la evolución de la disciplina de la Política Económica?

Como punto positivo, que se han multiplicado los análisis micro sobre áreas nuevas con un mayor grado de detalle y profundidad. Esto ha llevado a una mayor especialización, pero que en mi opinión no se ha acompañado de una interconexión entre los distintos campos.

Una parte de las nuevas aportaciones permanece aislada y en cierta medida pierde relevancia al no integrarse en un análisis macro.

NPE: ¿Cuáles son los retos que podrías destacar para la Política Económica?

En términos más globales, un reto esencial es el de la conexión entre las diversas áreas de economía y también entre economía y otras disciplinas. Es decir, uno de los grandes retos radica en conseguir un aumento de la interdisciplinariedad en la Política Económica. Para la propia disciplina este es un requisito más importante todavía debido a su naturaleza, en la que, por definición, se mezclan los componentes políticos y económicos.

Desde un punto de vista más específico, uno de los retos fundamentales de la política económica es definir el papel del Estado en las nuevas condiciones de globalización. El problema añadido es que ello supone ubicar la política económica en un complejo de instituciones democráticas de nuevo cuño. Es decir, se encuentra en el centro la creación de nuevas categorías relacionadas con el Estado, la sociedad civil y la ciudadanía.

También desde un punto de vista concreto, otra de las líneas relevantes de reflexión futura se concreta en abrir el debate relacionado con la equidad y el estado del bienestar. Considerando la evolución en estos primeros años del siglo XXI, si se pretende mantener el estado del bienestar es imprescindible su modificación. Esto conduce a la necesidad de mantener en el tiempo un nivel de desarrollo económico sostenido, que es la base para conservar los sistemas de protección social.

8.- Pro et contra: Tratado Comprensivo de Comercio e Inversiones entre la Unión Europea y Canadá

(sección coordinada por Carlos Ochando Claramunt. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València)

Pro...

Por un comercio internacional abierto y transparente.

(por José Moisés Martín Carretero. Economista y consultor internacional y miembro de Economistas frente a la crisis)

El debate sobre el Tratado Comprensivo de Comercio e Inversiones entre la Unión Europea y Canadá ha traspasado en los últimos meses los cuartos de negociación y las deliberaciones parlamentarias para convertirse en un asunto de opinión pública. Esta es una buena noticia por cuanto supone abrir nuestra agenda pública a asuntos trascendentales que no siempre ocurren en el marco de nuestra realidad cotidiana, y debemos saludarlo como tal. Pero al mismo tiempo, la ausencia de información adecuada sobre sus características y el contexto en el que se inscribe dicho acuerdo puede dar

lugar a malinterpretaciones, no siempre bienintencionadas.

Cabe destacarse que las críticas al CETA parten de diferentes posiciones. Para una parte de las mismas, cualquier iniciativa que promueva la profundización de la globalización y la cesión de soberanía económica nacional es perjudicial per se. Desde ese punto de vista nada hay que añadir, pues las bases para la discusión están demasiado alejadas. Si con la crítica al CETA queremos realizar una crítica genérica a la globalización realmente existente, el marco del debate no puede ser su articulado, que deja de tener sentido, sino la conveniencia o no de que las economías profundicen en su integración económica internacional, o mejor dicho, de qué modo deben hacerlo. Si éste es el marco del debate, efectivamente el CETA promueve una profundización en la globalización y por lo tanto es rechazable por entero. Dicho

de otro modo, si utilizamos un razonamiento deductivo, el CETA no tiene absolución, pues si toda globalización es perniciosa, y el CETA contribuye a ella, el CETA es perjudicial en sí mismo.

No queríamos en este artículo afrontar el debate desde ese punto de vista, pues lo que nos ocupa es la propia naturaleza del CETA y su significado y posibles consecuencias. Y desde este punto de vista, es decir, desde el punto de vista de examinar el CETA en este preciso momento histórico, en este –y no en otro-sistema económico internacional, nuestro análisis debe cambiar de orientación. Desde esta óptica, el articulado y sus efectos comienza a tener sentido y por lo tanto merece la pena que nos detengamos en el mismo, así como en la oportunidad de firmarlo y ponerlo en marcha en este preciso momento.

Comenzando por su oportunidad, cabe destacar que Canadá y la Unión Europea mantienen, desde tiempos históricos, una cordial relación basada en intereses compartidos, no sólo en el ámbito económico, sino en el ámbito geopolítico. La estructura política y social de Canadá bien podría considerarse lo suficientemente similar a la europea occidental como para plantearse un estrechamiento de sus relaciones. A fin de cuentas, la Unión Europea mantiene numerosos acuerdos de cooperación económica –hasta 1923- con terceros países, desde los acuerdos del Convenio de Cotonou con los países denominados ACP –África, Caribe y Pacífico- hasta el Área Económica Europea con Suiza y Noruega, por no hablar del ambicioso acuerdo de libre comercio con Corea del Sur, firmado en 2011, un país mucho más alejado de nuestro entorno político y cultural. No parece justificado que la Unión Europea mantenga, con un país que ha mostrado ser un socio estratégico en los asuntos globales y con el que mantenemos una fuerte relación de vínculos políticos y culturales, un estatuto de asociación económica que no privilegie esa relación, pues hemos de recordar que, siendo una de las principales potencias comerciales del

planeta, la Unión Europea ejerce buena parte de su influencia en el mundo precisamente a través del comercio. Con el CETA, la Unión Europea lanza un potente mensaje sobre el tipo de relaciones económicas internacionales que quiere mantener con sus socios estratégicos, precisamente en un momento de repliegue nacional de las economías y de auge del nacionalismo económico. ¿Por qué habría la Unión Europea de tratar a Canadá igual que a China o peor que a Corea del Sur? ¿Qué mejor socio podría encontrar la Unión Europea para contrarrestar los efectos del nacionalismo proteccionista que amenaza las relaciones económicas internacionales?

Dando por buena la oportunidad de esta firma, cabría entonces preguntarse sobre si el contenido del acuerdo supone una perversión de la misma, si la retórica de la apertura internacional no hace sino servir de excusa para establecer un acuerdo que socava las condiciones sociales o económicas de ambos mercados en beneficio de unos pocos. Afortunadamente, no estamos ante ese caso: el CETA es no sólo un acuerdo necesario, sino sobre todo un buen acuerdo. El mejor que ha firmado, hasta la fecha, la Unión Europea. Y lo es por varios motivos.

En primer lugar, el acuerdo establece, tanto a través de su articulado como a través del instrumento interpretativo conjunto¹ –que, según el Convenio de Viena sobre el derecho de los tratados, es la manera aceptada por las partes para la interpretación del tratado- declara expresamente en sus apartados 8 y 9 que ninguna provisión del tratado puede interpretarse como una puerta a la rebaja de los estándares sociales y ambientales. Es más, se reafirma en la necesidad de seguir profundizando en ellos. Tanto Canadá como la Unión Europea se comprometen a respetar sus respectivos estándares y a no rebajarlos

¹ Documento interpretativo conjunto
<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/S-T-13541-2016-INIT/en/pdf>

como medio para promover el comercio. Con CETA o sin CETA, si una empresa Canadiense quiere establecerse en Europa, deberá responder ante las legislaciones sociales y ambientales existentes en la Unión Europea, y viceversa. El tratado no autoriza de ningún modo a que empresas canadienses se salten las regulaciones vigentes en la Unión Europea. El tratado establece además un marco de cooperación regulatoria, que, aunque ha sido interpretado como una puerta abierta a la rebaja de estándares sociales y ambientales, debe entenderse siempre a la luz de los apartados 8 y 9 anteriormente citados. No cabe además el recurso al dumping social: Canadá tiene unos estándares sociales similares a los de muchos países miembros de la Unión Europea: su salario mínimo es prácticamente el doble que el español, y el gasto público en educación y sanidad es también superior. Si estos estándares no son suficientes para establecer con Canadá una relación comercial más estrecha de la actual, deberíamos entonces preguntarnos por muchos de los países que hoy forman parte de la UE. En este sentido, es probable que el CETA sea el acuerdo en el que los estándares sociales y ambientales están más firmemente recogidos. Mención especial requieren los estándares sanitarios y fitosanitarios de los productos agropecuarios. Los anexos del acuerdo establecen claramente y sin ambigüedad alguna que cualquier producto agropecuario canadiense debe cumplir estándares europeos en esta materia, y que el cumplimiento de los estándares canadienses sólo será aceptable cuando la Unión Europea haya comprobado su equivalencia con los europeos. Esto es fácilmente comprobable a través del capítulo 5 del tratado y de su extenso anexo 5.E, de 151 páginas².

En segundo lugar, el CETA respeta el derecho de los países de la Unión Europea –y de Canadá– a intervenir en la

economía: reconoce el derecho a regular, establece sectores que no serán sometidos a liberalización, incluyendo servicios públicos y seguridad social, y, como ya se ha señalado, promueve la cooperación regulatoria. Por reconocer, el CETA reconoce el derecho a la renacionalización de sectores públicos previamente privatizados. De nuevo, el instrumento de interpretación conjunta es el elemento clave, en este caso, en los apartados 2 a 5 del mismo.

En tercer lugar, el mecanismo de disputa sobre inversiones es probablemente el más avanzado y con mayor control público de todos los existentes. El recurso histórico a tribunales internacionales de arbitraje –España tiene firmados 72 acuerdos bilaterales de inversiones con recurso a tribunales de arbitraje³–, lejos de suponer una vuelta de tuerca en la cesión de soberanía, corresponde a una práctica históricamente reconocida en el ámbito de las relaciones económicas internacionales. La evidencia muestra que su uso tiene efectos netos positivos en materia de comercio e inversiones⁴, por cuanto mejoran la seguridad jurídica de las relaciones económicas internacionales y sirven también para “despolitizar” o “desdiplomatar” disputas que en la mayoría de los casos son complejas de resolver cuando entran en juego intereses de Estado. El sistema judicial supranacional no es de ayer, ni lo inventó el CETA, sino que se fundamenta en numerosas instancias, como el propio Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el mecanismo de resolución de disputas de la OMC o el CIADI del Banco Mundial, amén de una miríada de instancias arbitrales de carácter privado. Según estudios publicados por la OCDE, el 93% de los acuerdos de protección de inversiones incluyen alguna de mecanismo arbitral de resolución de

² Anexo 5.E
<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-3/en/pdf#page=28>

³ Se pueden consultar aquí: <http://www.comercio.es/es-es/inversiones-exteriores/acuerdos-internacionales/acuerdos-promocion-proteccion-reciproca-inversiones-appris/paginas/contenidos-y-objetivos.aspx>

⁴ Paniagua, Jordi: “Arbitraje internacional y globalización: un debate desenfocado” Disponible en <http://agendapublica.elperiodico.com/arbitraje-internacional-globalizacion-debate-desenfocado/>

disputas⁵. Se trata, por lo tanto de una práctica tan extendida como útil. Es más, Canadá y la Unión Europea han perfeccionado dicho mecanismo a través de dos cámaras, incluyendo una segunda cámara de apelación cuya composición es exclusivamente de designación pública. Esta novedosa modalidad quiere servir de germen para un nuevo sistema global de arbitraje internacional en materia de comercio e inversiones. Como en la famosa escena de Casablanca, en la que el prefecto Luis Renault descubre con escándalo que en Casino de Rick se juega, los críticos al sistema de resolución de disputas del CETA han arremetido contra el que es, posiblemente, el sistema más avanzado y garantista de todos –y son muchos- los que actualmente hay en vigor.

En cuarto, lugar, se ha especulado con la posibilidad de que Canadá sea la puerta de atrás para los productos estadounidenses, en virtud del NAFTA y su zona de libre comercio. Sin embargo, el CETA, como todos los acuerdos de libre comercio (todos), lo evita a través de unas estrictas normas de origen (206 páginas en un protocolo específico⁶), que suponen que ningún bien que no se haya producido o transformado sustancialmente en Canadá o Europa tendrá las ventajas que se ofrecen.

Pero no nos llamemos a engaño: el tratado promueve el comercio internacional. Para eso se firma: para incrementar las relaciones económicas entre Canadá y la Unión Europea. Firmar un acuerdo de este calado sin tocar el status económico o social de ningún actor es, por definición, imposible. Como en todos los tratados de este tipo, habrá perdedores y ganadores. La cuestión que debemos examinar es si el balance global será positivo, y si la Unión Europea establece mecanismos de compensación

para que los ganadores del comercio internacional –y la globalización, en última instancia- compensen a los perdedores del mismo. Hasta el momento, no hemos sido capaces de lograrlo con la suficiente solidez, pero ello no debe llevarnos a situar el foco donde no debe estar, que es en las ganancias globales que trae la apertura internacional.

La pregunta que debemos hacernos es: si no es este acuerdo, con estas garantías y estos mecanismos de control, ¿qué acuerdos puede firmar la UE? ¿Y si no es con Canadá, con quién podemos hacerlo? A juicio de quien escribe estas líneas, la entrada en vigor del acuerdo con Canadá marca un antes y un después en las relaciones económicas internacionales de la Unión Europea, porque este es, sin duda, el mejor de todos los que ha firmado hasta el momento.

...Et contra

El CETA: ¿es un buen negocio?

(por David Acosta-Rosero, Doctorando en Economía Social, Universidad de Valencia, dalara@alumni.uv.es)

El CETA, ya firmado por la Unión Europea y Canadá a principios del 2017 ha sido alabado y demonizado por diferentes voces. El tren de la globalización no se podrá detener, y pensar en que las naciones y sociedades volverán a su “añorado” encapsulamiento de antaño, no es realista ni adecuado. Ya que estamos en el camino en el que vamos, tenemos que buscar la forma más inteligente y responsable de hacerlo. El “Comprehensive Economic and Trade Agreement” es una herramienta de interconexión regional que ha sido negociada por ya varios años, pero aún tiene defectos que pueden sobrepasar los beneficios que este pueda traer.

Es cierto que los defensores del CETA prometen mayores PIBs, y tienen razón; pero a la mayoría de ellos se les olvidó mencionar el aumento del costo ambiental que viene de la mano de él (De

⁵ Gaukroder, D, et Gordon, K. “Inversor-State dispute settlement”. OECD Working Paper on International Investment. 2012/03. Disponible en http://www.oecd.org/investment/investment-policy/WP-2012_3.pdf

⁶ Protocolo sobre normas de origen. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-6/en/pdf>

Grauwe. 2016). De acuerdo con el Gobierno de Canadá (2017), solo en su territorio, la implementación del tratado incrementará las emisiones de gases de invernadero en 1423 kilotoneladas, el consumo energético en 22282.4 terajoules, y él supondrá un uso añadido de 104.1 millones de metros cúbicos de agua al año. Habría que ver cuánto suman a estos números los datos europeos. Esto parece contradictorio con las promesas y buenos deseos expresados en el Acuerdo de París.

De Grauwe (2016) nos dice que para hacer que el comercio sea posible en un mundo donde los socios comerciales tienen diferentes reglas acerca del medioambiente, salud y seguridad, debe seguirse un procedimiento para hacer que estas reglas sean mutuamente aceptables. Eso tiene sentido. El CETA provee de reconocimiento mutuo a los Cuerpos de Evaluación de Conformidad CAB (Conformity Assessment Bodies) para poder utilizar CABs domésticos al certificar productos para el mercado internacional, lo que facilita el proceso y reduce los costos para los comerciantes individuales. (Ciuriak. 2017). Y eso también tendría sentido si las reglas ya estuvieran claras para todos los CABs, es decir, si todos tuvieran los mismos estándares de calidad. No cabe duda de que eventualmente esa será la realidad, pero en este punto existe todavía una brecha en la implementación.

En cuanto a las afamadas regiones con denominación de origen o “indicadores geográficos” (GI), en su mayoría han sido protegidos rigurosamente, pero no en su totalidad, y tal es el caso de los GI Asiago, Feta, Gorgonzola, Nurnberger, entre otros. Para los nombres afectados las palabras “tipo, estilo, etc” pueden ser añadidas. (O’Connor. 2014). Una verdadera garantía de autenticidad, calidad y tradición.

Las bondades del tratado no acaban allí, en el caso de los medicamentos de marca, Sibbald (2017) estima que gracias a las cláusulas de Restauración de Término de Patentes los precios de los mismos aumentarán en un 6.2%, lo cual puede no parecer mucho, pero equivale a

alrededor de 850 millones de dólares Canadienses extra anuales para el sistema de salud pública. Los medicamentos genéricos tendrán también que esperar dos años adicionales antes de poder ser introducidos dentro del mercado.

Existen dos temas que generalmente son de gran polémica cuando se habla del CETA. El primero está relacionado con el trabajo.

El CETA requiere que las partes cumplan con los estándares mínimos expuestos en la Declaración de Principios Fundamentales y Derechos del Trabajo de la OIT de 1998. También requiere de: seguridad y salud en el trabajo, estándares laborales mínimos aceptables para los asalariados, incluidos aquellos no cubiertos por acuerdos colectivos, la no discriminación en relación a las condiciones de trabajo, incluyendo los trabajadores migrantes. Hay que recordar que Canadá no ha ratificado 2 de los 8 convenios fundamentales de la OIT (derechos sindicales, edad mínima de empleo), además no ha ratificado 2 convenios prioritarios relacionados con la inspección del empleo. (Guamán Hernández. 2016). He aquí otro apartado donde existe una gran brecha para su completa implementación.

Una de las obligaciones relacionadas con el trabajo indica que ninguna de las partes podrá no aplicar, o hacer excepciones a sus leyes y estándares laborales, para estimular comercio o el establecimiento, adquisición, expansión o retención de una inversión en su territorio (CETA Art. 23.4.2). Pero en el caso de haber una disputa, en lugar de que antes de representación pública (generalmente los sindicatos) puedan hacer una presentación que genere automáticamente un proceso de consultoría - como en otros TLCs que Canadá ha firmado-, cada parte está abierta a recibir y tener en cuenta las comunicaciones del público y cada parte informará a los grupos locales laborales y de desarrollo dichas comunicaciones, es allí cuando una de las partes puede solicitar consultas en relación al problema, y si no se lo resuelve en esta

instancia, se puede hacer un pedido para la formación de un panel de expertos. En otras palabras, no existe una ejecución real del proceso. (Bartels. 2017)

En otro punto, Guamán Hernández (2016) nos comenta que el así llamado “Modo 4” facilita camuflar sistemas de reclutamiento y traslado de trabajadores migrantes bajo el término “prestación de servicios”, y permite la entrada de trabajadores con menos controles estatales, lo que a su vez condiciona y limita el poder del Estado. Añade que la disparidad que existe en cuanto a los derechos vinculados al trabajo entre Canadá y la UE, y la obligación de las partes puede acrecentar las situaciones de dumping social.

Históricamente hablando, el NAFTA específicamente, nos deja ver que la liberalización regional del comercio ha traído consigo el incremento de la desigualdad, mayores beneficios para los más ricos, estancamiento de salarios, aumento del desempleo, dumping social, pérdida de derechos de protección social, etc. (Guaman Hernandez. 2016). A esta voz se suma la de De Grauwe (2017), quien concuerda que de manera global argumenta que una desventaja de la globalización tiene que ver con una mayor distribución desigual de los costos y beneficios. También añade que el libre comercio crea ganadores y perdedores, siendo los ganadores en los países industrializados los que trabajan o forman parte de las compañías relacionadas con exportaciones. Pero también hay perdedores, que son los millones de trabajadores que han perdido su trabajo o que han visto sus salarios bajar. Para ayudar a los perdedores se requiere fortalecer efectivamente las políticas de redistribución, incrementando las tasas de impuestos a los niveles más altos de ganancias y robusteciendo la seguridad social (De Grauwe. 2017).

Estos puntos de vista parecen alarmistas y desproporcionados en relación al texto

del CETA, especialmente al ver lo eficaz que el “efecto trickle down” ha sido⁷.

El segundo tema contencioso tiene que ver con los mecanismos de protección a los inversionistas. El CETA permite que los inversionistas que se sientan perjudicados por nuevas regulaciones ambientales, de salubridad o de seguridad puedan acudir a un proceso especial de arbitraje. Ciuriak (2017) comenta que en respuesta a las críticas que los ISDS producen un “efecto atemorizante” en las regulaciones del sector público, los gobiernos han reiterado que las ISDS no comprometen su derecho continuo de regular, aun así, estas afirmaciones no llegan a proveer de una orientación sustantiva a los paneles de arbitración, en relación a cuándo una regulación es “legítima”- eso es, cuándo está basada sobre bases justificables para el cambio de políticas - y cuándo esta puede ser considerada como arbitraria, caprichosa, o falta de propósito público.

Parte del problema con este sistema es que existe un proceso que se adhiera a la jurisdicción legal local, es decir, que las corporaciones e inversionistas pueden circunvalar a los poderes de la justicia de una nación y obtener su propio tipo de justicia. Este proceso es confidencial y puede sentar precedentes. Esto equivale a una ventaja y privilegio al que solo pueden acceder inversionistas internacionales, efectivamente creando un proceso de discriminación (De Grauwe. 2016 y, Guamán Hernández. 2016)

Pese a esto, el CETA contiene innovaciones en el proceso de ISDS que lo hacen más efectivo, potencialmente reduce la exposición de los Estados a demandas inapropiadas, y da más control a los Estados sobre el proceso. Desde el punto de vista del Estado, es mucho

⁷ “The experiences of the real world have shown that most of the population in these countries has not benefited from income growth. In many countries, economic growth has been accompanied by rising inequality which is associated with widening disparities, the rich getting richer and the poor getting poorer.” Akinci, Mertel (2017) Inequality and Economic Growth: Trickle down effect Revisited. Development Policy Review. Accepted Author Manuscript. doi:10.1111/dpr.12214

mejor para Canadá que el NAFTA. (VanDuzer. 2016). Pero pocos gobiernos pueden permitirse arriesgar millones de dólares (o Euros) -con la introducción de políticas de protección social-, lo que ha tenido un efecto atemorizante en la voluntad política (Birnbaum. 2016).

Gracias a este tipo de sistemas de protección a los inversionistas (Capítulo 11 de NAFTA) Canadá se lleva el honroso título de ser al país con mayor número de demandas en su contra. Ha tenido 35 demandas por parte de inversionistas extranjeros. Al hablar del NAFTA, Canadá ha tenido que pagar alrededor de \$172.7 millones de dólares por 6 casos; México, por su parte, ha perdido 5 casos con costos de alrededor de \$204.2 millones de dólares. EEUU nunca ha perdido un caso. Sinclair (2015) explica que al momento de realizar su análisis aún existían 8 casos pendientes contra del Gobierno canadiense, los cuales pueden llegar a los \$6000 millones de dólares. Todas esas demandas fueron interpuestas por compañías de EEUU. En relación a los casos que fueron pagados por el gobierno Canadiense, 2 de ellos tienen que ver con la regulación de productos tóxicos, 2 están relacionados con protección del agua, 1 con obligaciones de investigación y 1 con comercio internacional. Es decir, Canadá tuvo que pagar por tratar de proteger la salud y bienestar de sus habitantes.

Al final de esta pequeña reseña considero que los factores obvios son de gran importancia, pero también hay que pensar en las posibles consecuencias que traería el poner, en el mismo nivel de un Estado nacional democráticamente electo a una corporación que tiene como solo objetivo la maximización de sus beneficios. En ese caso el único voto que valdría es aquel que se ejerce con los euros.

Muchas otras dudas quedan por analizar: ¿qué pasará con las iniciativas de “compra local”?, ¿Por qué los servicios contratados por entidades públicas no

tienen la obligación de contratar mano de obra local?, ¿Cómo impulsamos las economías locales cuando los servicios foráneos son más baratos?, ¿Por qué los inversionistas nacionales tienen que acatar las leyes locales, mientras que los inversionistas internacionales pueden ser compensados si esas leyes no son de su gusto? Es evidente que la inminente implementación de este tratado traerá consigo cambios económicos y sociales. La última pregunta que me queda por formular es: ¿estamos listos para ello?

Referencias Bibliográficas:

- Bartels, Lorand (2017) Human Rights, Labour Standards and Environmental Standards in CETA. Legal Studies Research Paper Series. University of Cambridge. Cambridge
- Birnbaum, David (2016) Have international trade agreements been good for your health? *International Journal of Health*. Vol 21, No. 2. pp 47-50
- Ciuriak, Dan (2017) Understanding CETA: an upgrade for Canada's global connections. C.D. Howe Institute Verbatim (29 June 2017)
- De Grauwe, Paul (2016) How far should we push globalization. CEPS Commentary. Centre for European Policy Studies (4 November 2016)
- Guamán Hernández, Adoración (2016) La política comercial de la UE y su impacto en los derechos laborales: una aproximación a los posibles efectos del a firma del TTIP y del CETA. *Lex Social: Revista de los derechos humanos*. Nº 2 -2016. pp 123-144
- Government of Canada (2017) Final environmental assessment of the Canada - European Union Comprehensive Economic and Trade agreement. Global Affairs Canada. Consultado en www.international.gc.ca el 2 de agosto de 2017.
- Herman, Lawrence L (2013) Who else benefits from CETA? Some implications of “Most-Favored-Nation” treatment. C.D. Howe Institute E-Brief. Nº 169. 19-Dec-2013
- O'Connor, Bernard (2014) Geographical indicators in CETA, the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and EU. Organization for an international geographical indicator network. NTCM
- Sibbald, Barbara (2017) Brand-name drug cost expected to rise under CETA. *Canadian Medical Association Journal: CMAJ*. Ottawa. 189.2 E84-E85
- Sinclair, Scott (2015) NAFTA's Chapter 11 Investor-State Disputes to January 1, 2015. Trade and Investment Research Project. Canadian Centre for Policy Alternatives. Ottawa.
- Van Duzer, J.A. (2016) Investor-State dispute settlement in CETA: Is it the gold standard? C.D. Howe Institute Commentary 459.

9.- Hacia una nueva teoría de la política monetaria

(por Gumersindo Ruiz, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Málaga)

El Presidente del BCE, Mario Draghi, pronunció una interesante conferencia el pasado 23 de agosto en el Nobel Laureate Meeting, en Lindau, con el título: “La interdependencia de la investigación y la política”. La importancia de la misma viene de querer dar cobertura teórica –de teoría económica- a las decisiones tomadas por los bancos centrales. Para ello se apoya en tres principios. El primero se refiere a si se puede o no influir en las expectativas de los agentes económicos de forma sistemática. Una influyente corriente de pensamiento había negado la capacidad de influir de los bancos centrales mediante políticas discrecionales por la inconsistencia que mostraban tratando de reducir el paro o controlar la inflación. Sin embargo, argumenta Draghi que al ganar en independencia los bancos centrales frente al oportunismo de la política, y perfeccionar la comunicación de los criterios a largo plazo de la política monetaria, ganan también en influencia en la formación de expectativas.

En segundo lugar, en la teoría financiera se ha ignorado hasta recientemente el papel de los bancos, suponiendo que la política monetaria –subir, bajar tipos-, sin más, se trasladaba a los mercados financieros y reales. Una política determinada de tipos de interés o compra-venta de títulos se transmitiría al mercado vía el mecanismo de la banca. En la crisis se ha visto cómo el canal bancario ha sido una parte significativa del problema y de su solución, y no sólo por la expansión y contracción del crédito, sino que ha interactuado fuertemente con la deuda pública. Esta cuestión la conocemos bien, porque hemos trabajado tanto a nivel teórico como empírico sobre el canal bancario como mecanismo de transmisión de la política monetaria.

El tercer punto que señala Draghi es la ausencia de mecanismos estabilizadores para que una vez que se produce un “shock” en los mercados o el sistema financiero, pueda volver a la normalidad. La teoría convencional enseña que los mercados están permanentemente equilibrados en el sentido de que los precios recogen la información existente; pero hemos visto situaciones en que se cierra el mercado y no se dan transacciones; y otras en que el desequilibrio genera expectativas que no se reconducen por sí solas, sino que agravan más y más la situación. La banca europea expuesta a una crisis de instrumentos financieros, mercado inmobiliario, y deuda soberana, en mayor o menor medida, contrae balance y restringe el crédito; esto agrava el deterioro de la economía real y da lugar a un desequilibrio que provoca daños irreparables en la capacidad de crecimiento de la economía.

Draghi trata de dar un carácter científico a la política monetaria, y se refiere al tema que aborda como: “la evolución de la teoría económica y de la política en respuesta a la crisis”. Aunque el contenido no responde plenamente a lo que se pretende, sí está claro que su idea es justificar que la teoría ha evolucionado hacia dar más importancia a las fricciones que se producen en el sistema financiero y bancario; y sobre todo, las restricciones que el pasivo impone a los bancos, tanto en lo que es endeudamiento como de recursos propios, y los efectos que esto tiene en el crédito.

En cuanto a la evolución de la política, el instrumento tradicional del tipo de interés y la generación de expectativas, en un sentido restrictivo o expansivo por parte del banco central, tiene el límite inferior de los tipos de interés, lo que abre la posibilidad a las políticas no convencionales –hasta ahora- que conocemos con “Quantitative Easing” (QE). Esta política sería inefectiva en el marco de una teoría que no tuviera en cuenta las fricciones que se producen en el sistema, ni el papel del canal bancario en la transmisión de la política monetaria. Una vez se incluyen estos dos factores, teóricamente el QE cobra todo su sentido.

En esta línea, el BCE actúa primero como proveedor de liquidez a las entidades bancarias, ampliando plazos de los préstamos, reconsiderando los colaterales, y creando expectativas de liquidez ilimitada para las entidades. Además, hay que tener en cuenta que en un primer momento, para evitar el pánico de la deuda pública, que afectaba también al euro,

se anunció el “Outright Monetary Transactions” (OMT) como un instrumento de apoyo a la política monetaria para evitar el deterioro del euro. Solamente su anuncio, pues nunca se llegó a utilizar, fue suficiente para equilibrar los mercados.

En lo que se refiere a la banca, cuando la incorporamos como una variable explicativa dentro de los modelos financieros, deja de ser un elemento neutro, y se justifican políticas específicas como una regulación en gobernanza y contabilidad más estricta, mayor capitalización y liquidez, medición del riesgo de los activos, simulación de escenarios, precaución ante el riesgo sistémico, y un mecanismo ágil de resolución.

Las conclusiones de esta conferencia de Draghi, que sin duda será una referencia en la consideración del marco teórico donde se inscribe una nueva política monetaria, son las siguientes:

- Primera, la envergadura de los shocks que sufre el sistema financiero pone en cuestión la debilidad del pensamiento teórico al respecto y la estructura de política monetaria basada en el mismo.
- Segundo, las respuestas de política tienen que fundamentarse en una investigación rigurosa de cómo funciona en la realidad el sistema financiero y bancario.
- Tercero, los cambios que se hagan no deben ser improvisados, teniendo en cuenta la gravedad de las situaciones y las respuestas que requieren; pero también la consistencia a largo plazo.
- Cuarto, los cambios que hemos visto en los últimos diez años –antes, en la crisis, y después- exigen una teoría y una política sin prejuicios, que considere las nuevas realidades que se producen en el mundo, y sobre todo no defender, sin más, paradigmas teóricos que han perdido poder para explicar la realidad.
- Quinto, hay que ser conscientes de las carencias de conocimiento que tenemos. Los modelos macroeconómicos difícilmente incorporan el sistema bancario, y tienen poco que decir sobre la propagación no lineal de los shocks en el sistema financiero y real, o sobre cuestiones como los efectos distributivos de estas políticas.

Reproducimos como síntesis, uno de los párrafos finales, donde recoge este cambio que se produce en la teoría, monetaria y bancaria, y sus implicaciones para una política. Dice así: “Los cambios que hemos discutido, con ser profundos, a menudo giran en torno a una idea fundamental. Una cuestión natural es preguntarnos si esa idea surge como una respuesta a problemas específicos o más bien se concibió previamente como un entorno intelectual independiente y completamente diferente, que se planteaba un conjunto diferente de problemas. Es una cuestión especialmente relevante en economía, cuando una visión de consenso previamente aceptada, cambia. Pero es una cuestión que difícilmente puede tener una respuesta precisa”.

Estamos, pues, ante un intento por parte del BCE –y seguramente de otros bancos centrales- de dar cobertura teórica y analítica a sus políticas. En definitiva, se está argumentando que se va hacia una nueva política monetaria, financiera y bancaria. Esto cambia por completo la percepción que vemos continuamente en el mercado, de que la forma actual de operar por los bancos centrales responde a problemas específicos, y que una vez vayan desapareciendo lo harán también las políticas. Por el contrario, si se presenta la política monetaria dentro de una estructura teórica, los movimientos de los bancos centrales no tienen por qué ser mecánicos, seguir ninguna regla simple, ni responder a las interpretaciones convencionales de los analistas de mercado, políticos, o economistas.

10.- ¿Sabías que...

(sección coordinada por Aurelia Mañé Estrada, Universitat de Barcelona)

...Keynes mantuvo una controvertida relación con el bolcheviquismo soviético?. Conmemorativa del centenario de la Revolución de Octubre

(por Aurelia Mañé Estrada, Universitat de Barcelona)

John Maynard Keynes, que tenía una gran conciencia de clase y declaró que, de acuerdo a su personal *patriotismo*, la lucha de clases le encontraría en el lado de la burguesía ilustrada¹, tuvo una peculiar relación con el bolcheviquismo soviético.

En general, fue profundamente -y visceralmente- antisoviético. Incluso, expresándolo a veces, en unos términos que sonrojan a cualquiera, por lo poco razonado y refinado de sus argumentos. Sorprende que en el panfleto titulado *A short view in Russia* -aunque sea cierto que al inicio del mismo, admita que los británicos no tienen marco de análisis para entender la concepción del mundo soviético-, Keynes hable del leninismo como una religión, cuya doctrina se encuentra en una biblia que, según él, es un libro de texto obsoleto y científicamente erróneo (se entiende *El Capital*, que según Joan Robinson él nunca leyó), sin interés ni aplicación en el mundo contemporáneo; al tiempo que escribe que esta religión se difunde a través de unos libros que se encuentran en *turbias basuras de las librerías rojas*, y que, por lo tanto, sería difícil que un *educado, decente e inteligente hijo de la Europa Occidental* -como él mismo se veía a sí mismo- *podiera encontrar algún ideal en lo anterior, salvo que previamente hubiera experimentado algún tipo de extraño y antipatriótico² proceso de conversión que hubiera alterado todos sus valores³*

Es más, probablemente fue también por ese anti-bolcheviquismo, compartido por buena parte de sus pares británicos, que Keynes, quién ya había participado desde el inicio de la Primera Guerra Mundial como consultor financiero para el Gobierno británico para diseñar el sistema aliado de financiación de la contienda bélica, continuara, mientras se desarrollaba la Guerra Civil Rusa (1918-1920), asesorando a los rusos blancos para el diseño de una nueva moneda convertible para aquellas partes del norte de Rusia que, todavía, no habían caído en manos de los bolcheviques⁴, para cuando *las relaciones comerciales se normalizaran*. Es decir, para cuando, la aventura socialista hubiera fracasado.

Sin embargo, y dicho todo esto, una lectura atenta -aunque sólo primera lectura, por ahora- del panfleto *A short view in Russia*, deja traslucir algo que Keynes aprecia de “la religión” soviética y que, como a todo buen economista liberal burgués de los años 1920s, debió incomodarle profundamente. Este aspecto queda ilustrado al final del panfleto.

En esta parte final, él responde a si podría ser que el comunismo se extendiera. En ella explica que la “religión” soviética, por su exaltación del *hombre común*, propaga una moral comunitaria, *poderosa frente al egoísmo atomista de los no religiosos*. Y que, como el capitalismo contemporáneo es totalmente arreligioso, no puede tener esa cohesión interna salvo que tenga muchísimo éxito en lograr un progreso continuado. Keynes sigue diciendo que en ese momento (escribe en 1925) se duda de ello, pues no es evidente que el *hombre de negocios* (que, creo, siguiendo fiel al pensamiento de Keynes, es el oferente individual de Say) nos lleve a un destino mejor que el presente. Por tanto, Keynes escribe que, en ese contexto, aunque el medio -el Capitalismo- sea satisfactorio, no está claro que su fin lo acabe siendo.

El razonamiento es un pelín más largo y complejo de cómo aquí lo presentamos, pero nos ha parecido adecuado traer sus principales rasgos a colación, porque ya en ese razonamiento del año 1925, que muestra el posicionamiento de John Maynard Keynes frente a la Revolución soviética, está -como en otros de sus escritos de la época- el germen de su posterior justificación de la intervención del estado en el seno de la

economía capitalista: la necesidad de establecer nuevas medidas de salvaguarda del Capitalismo frente a lo que los capitostes de la City llaman bolchevisquismo⁵, al tiempo que se logra que esta intervención se ubique en algún espacio axiológico intermedio entre el individualismo y el comunismo.

(1) Keynes, J.M., *Am I a Liberal?* (1925), en *Essays in Persuasion*, edición de 1972, p.297

(2) ¿He traducido *horrid* por su acepción de *antipatriótico*, por resultar más coherente con su idea, expresada en *Am I a Liberal?*, de que el patriotismo es la conciencia de clase

(3) Keynes, J.M.; *A Short view in Russia* (1925), en *Essays in Persuasion*, edición de 1972, p.258

(4) Keynes, J.M.; *Memorandum on Financial Arrangements of Northern Russia* (1918), NA T1/12261 [35246]

(5) Op. cit. *Am I a liberal?* p.299

11.- Reseñas

(sección coordinada por Maja Barac. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València)

➤ **Bono Martínez, Emèrit y Sánchez Andrés, Antonio (coord.), 2017. *Política económica frente al neoliberalismo. Ensayos en homenaje a Juan Antonio Tomás Carpi*. Tirant lo Blanch, Valencia**

(por Maja Barac, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia)

La jubilación de grandes profesionales siempre supone un momento agridulce. Este es el caso también cuando la retirada atañe a los profesores. La parte agria en este caso recae



en especial sobre los estudiantes que ya no van a poder embeber los abundantes conocimientos de Juan Antonio Tomás Carpi, al menos no a través de las clases, aunque siempre les quedará su contribución literaria. Sin embargo, la parte dulce es que sus amigos y compañeros han querido hacer un reconocimiento formal a su labor docente, y sobre todo la investigadora, con la publicación de un libro que trata de reivindicar el legado que deja y, de alguna manera, recoger el testigo de formar a las nuevas generaciones. Este libro de 211 páginas se ha concebido para homenajear sobre todo las diversas contribuciones del profesor Tomás Carpi centradas principalmente en tres grandes temas: el ámbito regional valenciano, el medioambiente y la Política Económica. Aunque cabe destacar que, en todo caso, sus aportaciones han guardado un eje

común: el análisis exhaustivo y crítico y el planteamiento de alternativas de actuación en Política Económica, con un énfasis especial en el importante papel de las instituciones.

En esta obra los distintos escritos son introducidos por una breve biografía académica del profesor Tomás Carpi firmada por los profesores Bono, Honrubia y Sánchez.

Seguidamente, se organizan el resto de aportaciones en torno a tres bloques: Política Económica, Política Económica aplicada y, finalmente, las nuevas dimensiones de la Política Económica aplicada.

La primera parte se compone de cinco artículos con una visión que abarca desde los orígenes de la Política Económica hasta la actualidad, con pinceladas de crítica y propuestas de actualización. El profesor Bono se centra en el papel de la Política Económica en el seno de la UE y de su papel “como gestión del conflicto social”. La perspectiva del profesor Sánchez se remonta a la primera mitad del siglo XIX y abarca hasta los inicios del siglo pasado, explorando los inicios de la disciplina de la Política Económica a través de tres figuras: Borrego, Colmeiro y Brugada. Una visión más personal de la disciplina la plasman los compañeros generacionales del profesor Tomás Carpi, los profesores Antuñano, Fuentes y Jordán en el capítulo titulado “Una visión generacional de la Economía y la Política Económica”. Una reflexión crítica con la tecnocracia y el uso cientificista de la Política Económica por parte la corriente dominante la establece el profesor Toboso. Dicha reflexión recalca que la corriente de pensamiento dominante trata de anular toda alternativa de actuación mediante el uso de reglas, la supresión de los análisis de la figura del Estado y la simplificación de la realidad. Y finalmente, esta parte la cierra la aportación del profesor Chaves, donde explora nuevas dimensiones de introducción de ruido en las decisiones de Política Económica, tanto por parte de la ciudadanía, donde la calidad de la información no siempre está garantizada, así como por los *policy makers*, cuyas decisiones efectivas no siempre van en consonancia con el discurso político transmitido. La reflexión termina con una reivindicación del papel de las Universidades para garantizar la supervivencia de la disciplina de Política Económica.

En la segunda parte se ahonda en el aspecto más aplicado de la Política Económica, esta vez con seis trabajos que vamos a resumir a continuación. La primera aportación del profesor Torrejón denuncia la falta de una política de I+D+i que respalde el cambio del modelo productivo español y permita una competitividad exterior más sólida y sostenible, así como las contradicciones evidentes para con dichos objetivos, dadas las políticas que efectivamente se han adoptado como la devaluación salarial. El análisis de la posibilidad de desvincular el crecimiento económico de los países desarrollados de su impacto medio ambiental con la intención de hacer compatibles y complementarios ambos objetivos es explorado por los profesores Erias Rey y Dopico Castro. Y continuando con el análisis de las políticas medioambientales en el ámbito europeo el profesor Seguí recopila las bases sobre cómo abordar una adecuada política en este terreno. En el problema de la sostenibilidad de las pensiones se centra el profesor Ochando. Destaca el margen de maniobra existente en materia de política económica para afectar positivamente la sostenibilidad de las pensiones, así como el carácter bidireccional de dicha interacción dada la contribución a la consecución de los objetivos de política económica de un sólido sistema de pensiones. Las últimas dos aportaciones del profesor Ybarra y de los profesores Gallego y Pitxer presentan un carácter más regional. El primero denuncia la falta de industrialización de la Comunidad Valenciana, explicando sus causas y consecuencias sobre la economía local. El segundo, sin embargo, refleja los efectos positivos de las políticas prospectivas que generan hábitos y modifican comportamientos ejemplificado en los Pactos Territoriales por el Empleo en el País Valenciano.

La tercera parte del libro engloba los últimos cuatro capítulos donde se continúa ahondando en la versión aplicada de la disciplina con nuevos enfoques. La aportación de la profesora Barac propone introducir el uso de la metodología de *design thinking* en el

diseño de las políticas económicas públicas para fomentar la sistematización de la evaluación de las mismas, al proponer desde su diseño cómo se van a evaluar los resultados y generar efectos retroalimentativos sobre las mismas. La política económica de lucha contra los fallos de Estado es la planteada por el profesor March para dar respuesta a problemas actuales de la Política Económica como la corrupción. El profesor Náchter dedica su capítulo a enfatizar la importancia de la proximidad en la Política Económica donde el desarrollo se construye desde abajo hacia arriba. Y el último capítulo ha sido escrito por el profesor de Arriba y la profesora Vidagany, donde explora el uso del lenguaje como herramienta del neoliberalismo para influenciar en la construcción de ideas y la justificación de las Políticas Económicas del *mainstream*. Además, tratan de evidenciar la visión particular de la economía que pretenden generalizar entre la población.

En definitiva, este libro contiene algunos de los enfoques de análisis inspirados por la figura de Tomás Carpi, investigador y profesor, que pretenden abrir el debate e introducir mayor pluralismo en el estudio en torno a la Política Económica. De este modo puede ser muy recomendable para los estudiantes de las carreras de las facultades de Economía en cuya formación se está silenciando el papel de las instituciones y de la Política Económica. Asimismo, no deja de ser recomendable para los investigadores en la materia y el público en general interesado en ampliar su perspectiva de análisis.

Informaciones y colaboraciones pueden ser enviadas para publicar en el siguiente número hasta:

15 de Diciembre de 2017

noticias.polec@uv.es

“Noticias de Política Económica” es editado en Valencia por el Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de València (España). La coordinación general de su edición es realizada por Antonio Sánchez Andrés
Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València (España)

Consejo Científico y de Selección

Barac, Maja. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València
Díaz Pérez, Flora M^a. Profesora Titular de Política Económica, Universidad de La Laguna
Escot Mangas, Lorenzo. Departamento de Economía Aplicada III, Universidad Complutense de Madrid
Fernández Cornejo, José Andrés. Departamento de Economía Aplicada III, Universidad Complutense de Madrid
Mañé Estrada, Aurelia. Universitat de Barcelona
Ochando Claramunt, Carlos. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València
Sánchez Andrés, Antonio. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València
Torrejón Velardiez, Miguel- Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia

Los números anteriores de *Noticias de Política Económica* se encuentra on-line en la dirección del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia:

<http://www.uv.es/uvweb/departamento-economia-aplicada/es/profesores-investigadores/profesorado-personal-investigador/unidad-docente-politica-economica/noticias-1285893217565.html>