

# NOTICIAS DE POLÍTICA ECONÓMICA

nº.35

Marzo 2022

ISSN: 2340-8650

## CONTENIDOS

### EVÉNTOS E INFORMACIONES

- |   |     |
|---|-----|
| 1.- V Taller Internacional de Política Económica Internacional Valladolid, 27 de Mayo de 2022 ( <i>programa provisional</i> ).....  | p.2 |
| 2.- XXXV Congreso Internacional ASEPELT, Madrid, 29 de junio- 2 de julio de 2022.....   | p.3 |
| 3.- XLVII Reunión de Estudios Regionales y XIII Congreso de la AACR <Desafíos, políticas y gobernanza de los territorios en la era post-covid>, Granada, días 19, 20 y 21 de octubre de 2022..... | p.4 |
| 4.- Manual de Política Económica: Políticas económicas estructurales.....   | p.5 |
| 5.- Noticias internacionales: Revista Finanzas y Política Económica.....  | p.6 |
| 6.- Noticias de la Red de Investigadores y Docentes en Política Económica (REDIPE).....   | p.7 |

### ARTÍCULOS

- |  |      |
|--|------|
| 7.- Fundamentos de Política Económica: El exceso de política económica, para las empresas y para los ciudadanos .....                                  | p.8  |
| 8.- Política económica estructural: Claroscuros de las ayudas Covid-19 al tejido empresarial. Análisis y valoración desde una visión empresarial ..... | p.12 |
| 9.- Política económica estructural: Política de infraestructuras portuarias: priorización de inversiones y preferencias de los usuarios .....          | p.20 |
| 10.- Política económica y género: La penalización por hijo en España .....   | p.22 |
| 11.- Pro et contra: La última reforma laboral (Real Decreto-Ley 32/2021, de 28 de Diciembre).....  | p.26 |
| 12.- Reseñas de libros.....  | p.32 |
| • <i>Lo que nos debemos unos a otros. Un nuevo contrato social</i> (Shafik, Minouche)  |      |
| • <i>Amenazas Sociales de la Revolución Digital</i> (Velasco, Roberto ).....   |      |
| • Casos radicales de política económica. Casos radicales de política económica (Pampillón, Rafael)   |      |
| 13.- Nota Necrológica: Luis Rodríguez Sáiz.....  | p.39 |

## EVENTOS E INFORMACIONES

### 1.- V Taller Internacional de Política Económica "Los agentes de la política económica en momentos críticos". Valladolid, 27 de Mayo de 2022 (programa provisional)

**Organiza:** Unidad Docente de Política Económica. Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valladolid

**Lugar:** Presencial (por concretar) y online



"Los agentes de la política económica en momentos críticos"  
Valladolid, 27 de mayo de 2022

Organiza: Unidad Docente de Política Económica. Departamento de Economía Aplicada.  
Universidad de Valladolid

**Cómo participar:**  
El V Taller Internacional de Política Económica se celebrará en un doble formato: presencial y online.

**Programa provisional:**  
09:30 - 10:00 horas: PRESENTACIÓN Y BIENVENIDA  
10:15 - 11:00 horas: CONFERENCIA DE APERTURA: Antón Costas Comesaña (Presidente del Consejo Económico y Social de España. Catedrático de Política Económica de la Universidad de Barcelona)  
"El papel del diálogo y la concertación social en la formación de la política económica en situaciones de incertidumbre"  
11:15 - 12:15 horas. Mesa 1. Mercado de trabajo y diálogo social  
12:30 - 13:45 horas. Mesa 2. Desigualdad económica y social  
16:30 - 17:30 horas. Mesa 3. Proyección de influencias y ámbitos de decisión  
17:30 - 18:45 horas. Mesa 4. Agentes de política económica: Perspectiva internacional  
19:00 - 19:45 horas: CONFERENCIA DE CLAUSURA: Antonio Sánchez Andrés (Profesor Titular de Política Económica de la Universidad de Valencia. Director del equipo editorial de la Revista Internacional de Política Económica)  
"Una propuesta de política económica para el siglo XXI"  
19:45 - 20:00 horas: CLAUSURA

Inscripciones para asistir al taller e información:  
<http://eventos.uva.es/go/VTIPE>

Correos de contacto provisional: [belen@eco.uva.es](mailto:belen@eco.uva.es)  
[moyano@eco.uva.es](mailto:moyano@eco.uva.es)



Universidad de Valladolid  
Departamento de Economía Aplicada  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Política Económica



#### Programa provisional

09:30 - 10:00 horas: PRESENTACIÓN Y BIENVENIDA

10:15 - 11:00 horas: CONFERENCIA DE APERTURA: **Antón Costas Comesaña**. Presidente del Consejo Económico y Social de España. Catedrático de Política Económica de la Universidad de Barcelona.

**"El papel del diálogo y la concertación social en la formación de la política económica en situaciones de incertidumbre"**

11:15 - 12:15 horas. Mesa 1. Mercado de trabajo y diálogo social

12:30- 13:45 horas. Mesa 2. Desigualdad económica y social

16:30- 17:30 horas. Mesa 3. Proyección de influencias y ámbitos de decisión

17:30- 18:45 horas. Mesa 4. Agentes de

política económica: Perspectiva internacional

19:00 - 19:45 horas: CONFERENCIA DE CLAUSURA: **Antonio Sánchez Andrés**. Profesor Titular de Política Económica de la Universidad de Valencia. Director del equipo editorial de la Revista Internacional de Política Económica.

**"Una propuesta de política económica para el siglo XXI"**

19:45 - 20:00 horas: CLAUSURA

- **Inscripciones para asistir al taller e información:**  
<http://eventos.uva.es/go/VTIPE>
- Correos de contacto provisional: [belen@eco.uva.es](mailto:belen@eco.uva.es)  
[moyano@eco.uva.es](mailto:moyano@eco.uva.es)

\*\*\*\*\*

## **2. XXXV Congreso Internacional ASEPELT, Madrid, 29 de junio- 2 de julio de 2022.**

Organización: Departamento de Economía Aplicada, Pública y Política y Facultad de Estudios Estadísticos (Universidad Complutense de Madrid)

Además de sus tradicionales aspectos de interés académico, como economía internacional, sectorial, etc. En esta edición se presta una atención especial a la Política Económica. De hecho, su línea temática E4 se denomina: Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza.

Adicionalmente, se confirma que el jueves 30 de junio 2022 se impartirá la conferencia Economic Policy and the Growth of Nations por el profesor Finn Kydland (Premio Nobel de Economía en 2004. Profesor en la Universidad de California).

Fechas relevantes (ampliación de presentación de participaciones):

- Plazo de envío de resúmenes: hasta el 10 de abril de 2022
- Notificación de aceptación: hasta 30 de abril de 2022

### COMITÉ ORGANIZADOR

Presidente

*Lorenzo Escot (U. Complutense de Madrid)*

Vicepresidente

*José Andrés Fernández Cornejo (U. Complutense de Madrid)*

Secretaria

*María Ángeles Medina Sánchez (U. Complutense Madrid)*

Vocales

*Alicia Pérez Alonso (U. Complutense de Madrid)*

*Ana Martínez Cañete (U. Complutense de Madrid)*

*Cristina Castellanos Serrano (UNED)*

*Elena Márquez de la Cruz (U. Complutense de Madrid)*

*Eva del Pozo (U. Complutense de Madrid)*

*Inmaculada Gutiérrez García-Pardo (U. Complutense de Madrid)*

*Julio Emilio Sandubete Galán (U. San Pablo CEU)*

*María Isabel Riomoros Callejo (U. Complutense de Madrid)*

*Pedro Durá Juárez (U. Complutense de Madrid)*

*Víctor J. Martín Cerdeño (U. Complutense de Madrid)*

Más información: [https://www.congresoasepelt.com/  
info@congresoasepelt.com](https://www.congresoasepelt.com/info@congresoasepelt.com)

\*\*\*\*\*

### **3.- XLVII Reunión de Estudios Regionales y XIII Congreso de la AACR <Desafíos, políticas y gobernanza de los territorios en la era post-covid>, Granada, días 19, 20 y 21 de octubre de 2022 (presencial y on-line).**

Organiza: Instituto Universitario de Investigación de Desarrollo Regional (IDR) de la Universidad de Granada y el Joint Research Centre (JRC) de la Comisión Europea.

Las Asociaciones Española y Andaluza de Ciencia Regional (AEER y AACR, respectivamente), tienen el placer de invitaros a participar en la XLVII Reunión de Estudios Regionales y en el XIII Congreso de la AACR.

Para esta XLVII edición hemos elegido el lema: **“Desafíos, políticas y gobernanza de los territorios en la era post-covid”**. Con este lema, pretendemos poner el foco en el análisis de los grandes desafíos territoriales que debemos enfrentar tras esta pandemia, así como en las acciones y la necesidad de coordinación de los actores que instrumentan las políticas. Esta pandemia ha puesto de manifiesto problemas que afectan a los territorios de forma desigual, aumentando las asimetrías en las dotaciones factoriales; aumentando la destrucción de empleo y del tejido productivo, especialmente en los ámbitos más periféricos; generando una mayor presión migratoria; fortaleciendo los procesos de concentración urbana; así como una serie de problemas que han afectado a los ámbitos: ambiental, social y económico.

Desde la instrumentación de las políticas territoriales, la coordinación entre las distintas Administraciones Públicas para el desarrollo de acciones estratégicas como la implementación de los Fondos Next-Generation-EU, es un reto importante y que, desde la perspectiva académica, exige una evaluación de dicho proceso de implantación. De forma complementaria, la necesidad de dotar a los territorios de oportunidades de desarrollo, conlleva reducir el gap regional y visualizar el papel de las instituciones en la implementación de esta estrategia, donde las políticas del lugar deben de erigirse como piedra angular, garantizando al mismo tiempo los elementos diferenciales de unas y otras, que permitan aprovechar las potencialidades de cada territorio. Para ello, la XLVII Reunión de Estudios Regionales se marca como objetivo aportar un debate amplio, sensato y constructivo sobre los distintos temas que forman parte del ámbito regional y local.

Fechas importantes:

- Llamada a los resúmenes: 15 de marzo.
- Presentación de resúmenes ampliados: 15 de junio.
- Aceptación de resúmenes ampliados-comunicaciones: 30 de junio.
- Pago ordinario: finaliza el 10 de julio.
- **Fechas del congreso: 19-21 de octubre.**

Más información: <https://reunioneseestudiosregionales.org/granada2022/>

\*\*\*\*\*

#### 4.- Manual de Política Económica: *Políticas económicas estructurales*

**Sánchez Andrés, Antonio (coord.) (2022): *Política económicas estructurales*. Tirant lo Blanch, Valencia, pp.339 (ISBN: 978-84-1113-714-0**



Desde principios del siglo XXI, parte del grupo de profesores de la Unidad Docente de Política Económica de la Universidad de Valencia comenzaron a editar un manual sobre políticas estructurales, que pretendía cubrir la laguna editorial existente al respecto. El presente libro constituye una continuación de ese esfuerzo, que se plasmó en la publicación de los siguientes manuales:

- García, Andrés (coord.) (2003): *Política económica sectorial y estructural*. Tirant lo Blanch, Valencia.
- García, Andrés y Sánchez, Antonio (coords.) (2010): *Política económica estructural y de competitividad*. Tirant lo Blanch, Valencia.
- García, Andrés y Sánchez, Antonio (coords.) (2016): *Políticas económicas estructurales y de competitividad*. Tirant lo Blanch, Valencia.

Con este proyecto se pretendía sistematizar un grupo de políticas económicas que, tradicionalmente, se habían presentado de manera muy dispersa. Por este motivo, uno de los objetivos de estos manuales y, por tanto, del actual era presentar agrupada y organizadamente las políticas estructurales más relevantes. Esto resultaba más perentorio en la medida en que cada vez se insistía más en la importancia especial que iban adquiriendo las políticas estructurales en condiciones del cambio productivo que estaba aconteciendo, en particular, en las denominadas economías desarrolladas.

Los contenidos de este manual son:

- Tema 1. Políticas estructurales: una introducción (Antonio Sánchez Andrés)
- Tema 2. Política industrial (Pedro Durá)
- Tema 3. La política económica para los servicios (José Antonio Camacho Ballesta y Mercedes Rodríguez Molina)
- Tema 4. La política de servicios: los casos del comercio interior y el turismo (Evangelina Aranda García y Enrique San Martín González)
- Tema 5. Políticas de ciencia, tecnología e innovación (CTI) (Belén Miranda Escolar, Guillermo Aleixandre Mendizábal y Jesús María Gómez García)
- Tema 6- Las políticas de empleo (Josep Banyuls Llopis y Josep V. Pitxer i Campos)
- Tema 7. La política financiera en perspectiva microprudencial (Antonio Calvo Bernardino)
- Tema 8. Políticas de reordenación del sector público (Antonio Sánchez Andrés)
- Tema 9. Políticas de regulación económica (Miguel Cuerdo Mir)
- Tema 10. Política económica de competencia (Pablo Castellanos García y José Manuel Sánchez Santos)
- Tema 11. Política económica de infraestructuras (María Jesús Santa María Beneyto)
- Tema 12. La política medioambiental (José M<sup>a</sup> March Poquet)

En cuanto a los contenidos, por un lado, no se han considerado algunas políticas económicas estructurales porque la pretensión del libro es que sirva de apoyo a un curso semestral. Por

otro lado, como el destinatario corresponde esencialmente a los estudiantes del grado de Economía, se han excluido los temas correspondientes a políticas estructurales de corte más social, que deberían aparecer en un manual que tuviese como objetivo las políticas estructurales sociolaborales.

Respecto a los capítulos, además de actualizar, renovar y ampliar aquellos que se incluyeron en la anterior edición, en este manual, se ha introducido un tema introductorio que analiza el concepto de políticas estructurales. También como innovación cabe señalar que se ha renovado el grupo de profesorado implicado. En este último sentido, se ha contado con la participación de 19 profesores adscritos a 10 universidades españolas distintas.

Finalmente, cabe señalar que con este manual se completa el esfuerzo docente editorial realizado por parte del grupo de profesores de Política Económica de la Universidad de Valencia orientado a dotar de manuales a las asignaturas que constituyen la troncalidad de la Política Económica en los estudios de grado de Economía en la Universidad de Valencia. Así pues, el conjunto de los tres manuales sería:

- Sánchez, Antonio (2021): *Introducción a la Política Económica. Concepto, estructura y formación*. Tirant lo Blanch, Valencia, pp.197
- Ochando Claramunt, Carlos (coord.) (2021): *Políticas económicas coyunturales. Objetivos e instrumentos*. Tirant lo Blanch, Valencia, pp.290
- Sánchez Andrés, Antonio (coord.) (2022): *Política económicas estructurales*. Tirant lo Blanch, Valencia, pp.339

\*\*\*\*\*

## 5.- Noticias internacionales: Revista Finanzas y Política Económica

La Revista Finanzas y Política Económica, de la Facultad de Economía de la Universidad Católica de Colombia, constituye un espacio científico de discusión de aspectos relacionados con Política Económica. Tiene una categoría de Q4 en Scopus. Más información:

<https://revfinypolecon.ucatolica.edu.co/>

Contenidos de número reciente

*vol.14, nº.1, enero-junio, 2022*

Editorial

- Desigualdad económica en el Siglo XXI (Joan Miguel Tejedor Estupiñán)

Artículos de Investigación

- Instrumentos financieros claves para la inclusión financiera en América Latina (Lisana B. Martínez, María Belen Guercio, Sofía Orazi, Hernán Pedro Vigier)
- Una propuesta de modelo con base en NIIF pymes para el mejoramiento de la gestión económica y financiera en pequeñas empresas guayaquileñas (Vicente René Encalada Encarnación)
- Shocks de precios y términos de intercambio para commodities: el caso de Ecuador (Ricardo Andrés Troncoso Sepúlveda)
- Teoría del Pecking Order para el análisis de la estructura de capital: aplicación en tres sectores de la economía colombiana (Guillermo Alejandro

Arévalo Lizarazo, Sandra Milena Zambrano Vargas, Angel Wilhelm Vázquez García)

- Análisis de redes complejas: un estudio de la inflación en Uruguay (Juan Gabriel Brida Árbol académico, Emiliano Alvarez, Mickaela Martínez, Pablo Mones)
- El impacto de las crisis en el desempeño del sector agropecuario del Ecuador (Diego Marcelo Lara Haro, Luis Anderson Argothy Almeida, Juan Pablo Martínez Mesías, Marcelo Agustín Mejía Chávez)
- Impact Of Risk Governance, Associated Practices and Tools on Enterprise Risk Management: Some Evidence from Colombia (María Antonia Nuñez, Eduart Villanueva, Izaias Martins)
- Tributación y Dinámica Económica Regional en Colombia (Henry Antonio Mendoza Tolosa, Jacobo Campo Robledo, Pedro Hugo Clavijo Cortes)

\*\*\*\*\*

## 6.- Noticias de la Red de Investigadores y Docentes en Política Económica (REDIPE)

La Red de Investigadores y Docentes de Política Económica (REDIPE) (redipe@uah.es) sigue difundiendo documentos académicos. REDIPE anima a los lectores de *Noticias de Política Económica* a enviar trabajos de los que tengan información y consideren de interés para la Política Económica para su difusión a través de la Red.

Una parte importante de los trabajos distribuidos se han relacionado con los problemas generados a raíz del COVID. Algunos artículos se refieren a las ayudas concedidas (sobre aspectos concretos de estas vale la pena destacar el artículo de Rajan). También se mencionan otras distorsiones, como los problemas comerciales (informe específico del FMI o, también de esta misma organización, sus perspectivas sobre la economía mundial), pero también se subraya el papel de la nueva inflación (trabajo publicado por Bruegel, artículo de Rodrik y, en cierta medida, el de James Galbraith). También se mencionan aspectos sobre problemas relacionados con el desacoplamiento entre política y economía, con alusión a la UE, así como unas recomendaciones de política económica de la UE. Finalmente, vale la pena poner de relieve el artículo de Beatriz Benítez sobre reflexiones acerca de los manuales de Política Económica.

\*\*\*\*\*

## ARTÍCULOS

### 7.- Fundamentos de la Política Económica

#### **El exceso de política, un peligro para la política económica, para las empresas y para los ciudadanos**

(por el Dr. Fernando G. Jaén Coll. Profesor titular del Departamento de Economía y Empresa de la UVIC-UCC)

Entre estudiosos de la política económica es sabido que la expresión alude al contenido y que lo sustantivo es la política, adjetivada con la economía; así lo estudiamos en su día. No debiera sorprendernos, pues, el dominio del primero sobre el segundo y así sucede normalmente en la realidad.

La arquitectura política de los Estados se fundamenta en el ejercicio del poder por algunos sobre el resto. Imponer sus decisiones sobre la mayor parte de la población utilizando alguno de los instrumentos principales que J. K. Galbraith señaló en su libro *La anatomía del poder* (Plaza & Janés Ed. Primera edición: Octubre, 1984): el poder condigno, el compensatorio y el condicionado. *“El poder condigno obtiene la sumisión infligiendo o amenazando consecuencias apropiadamente adversas. El poder compensatorio, por el contrario, obtiene la sumisión mediante el ofrecimiento de una recompensa afirmativa, mediante el otorgamiento de algo valioso para el individuo que se somete. [...] El poder condicionado, por el contrario, se ejercita modificando la creencia.”* (p. 23). Castigar, recompensar y condicionar, han sido utilizados secuencialmente en la historia a la vez que simultáneamente, acumulativamente en una proporción que varía según el momento histórico.

En el presente, en tiempos recientes, si se quiere, refiriéndonos a Occidente (podemos circunscribirlo a los países enriquecidos), los tres instrumentos están presentes, si bien bajo un manto al que llamamos democracia, aludiendo ésta más al acto electoral que al cumplimiento de unos supuestos que varían en el

tiempo, cual pudiera considerarse la separación de poderes entre legislativo, ejecutivo y judicial, presentes también en las dictaduras. El busilis está en la manera de materializarlos en el seno de una sociedad dada.

Lo que se considera generalmente como beneficioso socialmente de la acción política y su entramado político-institucional y la acción política misma es que ensanche el bienestar y la seguridad, o al menos lo mantenga para la mayor parte de la población o para una parte suficientemente amplia de esta, esto legítima y hace que se reconozca a quien se aúpa al poder (por vía dictatorial o por medio de representación partidista) como beneficioso socialmente. Por el contrario, si su acción conlleva la reducción del bienestar y/o de la seguridad del colectivo que conforma una mayoría, en términos absolutos o relativos, el juicio le será negativo a quien se ha aupado al poder sin hacerse esperar, aunque no disponga del poder necesario para cambiarlo.

Es la economía una parte principal del bienestar colectivo y, además de su pasado histórico, que se concreta en su configuración actual como formación económico-social, la política incide en ella, mirando desde el presente inmediato hacia el futuro. El colectivo social es un poliedro de muchas caras: a la vez ciudadanos, empresas, consumidores, etc., con intereses particulares individuales y la resultante de las interacciones de sus grupos de interés. La política económica que se realice, la que finalmente se imponga desde el poder, afectará de manera distinta a cada grupo y, *a fortiori*, a cada individuo. Esa será la intervención del poder sobre el quehacer económico libre de los individuos en un momento dado (podríamos entrecomillar la palabra libre, pues se ejercita esa libertad en el marco legal y condiciones establecidas). Dos vías principales de intervención son las que atañen



ampliamente a la política económica: la ordenación económica y los presupuestos de las Administraciones Públicas, tanto por la vía de los ingresos como de los gastos y su resultante.

Esta es la manera de presentar el asunto del poder visto con predominancia política; si bien hay que extenderlo al poder alcanzado por parte de grupos sociales organizados, indispensables al poder político mismo, cual lo son las grandes empresas de lo que J. K. Galbraith llamó “subsistema de planificación” (frente al subsistema de mercado), en clara simbiosis con estamentos del poder y del que hoy tenemos manifiesta presencia en diversos sectores de la economía, principalmente en el dominio digital, en los suministros básicos como energía y agua, y en las finanzas, con mercados que son oligopolios cuando no monopolios por concesión pública. Lo más visible popularmente de la simbiosis del poder político y del subsistema de planificación lo tenemos en las denominadas “puertas giratorias” (o sea, la contratación por empresas privadas de políticos y altos funcionarios públicos que han servido al poder político). Menos visible es la recíproca, cuando altos directivos de empresas privadas se introducen en cargos públicos, sirviendo intereses privados con toda naturalidad. Puesto que las grandes empresas necesitan un entorno externo estable para evitar malograr sus cuantiosas inversiones, lógicamente tienen interés en que la política económica sea lo más acomodada posible a sus intereses, por lo que hacen valer su fuerza económica para inculcar la conveniencia de sus propuestas a la sociedad (mediante el poder influyente en los medios de comunicación de masas, redes sociales incluidas) en tanto procuran condicionar las decisiones del poder político acomodando a sus líderes, subvirtiendo su supuesta entereza moral o supeditando su financiación. Tenemos ejemplos bastantes de los años 1980 hasta el presente.

No tienen los ciudadanos la fuerza y la influencia de las grandes empresas, reduciéndose al ejercicio del voto entre

partidos, que acaban igualmente sometidos a los intereses de las grandes empresas, y, en situaciones graves, a manifestarse públicamente contra medidas de política económica que aprueba el gobierno debidamente condicionado. Lo que otrora se consideró (por J. K. Galbraith en su libro *El capitalismo americano*. Ariel, Barcelona, 1972) el poder compensador (especialmente los sindicatos, a los que hoy ya no se puede considerar que ejerzan tal poder).

Cabría la esperanza de que la política incidiera en menor medida en la organización y acción económica y lo hiciera compensatoriamente. En cualquier caso, a la acción de las Administraciones públicas le es hoy en día exigible que bogue en favor de una economía que favorezca a la más amplia porción de población sin abandonar a los menesterosos que antaño acudían a la caridad. En el juego de intereses entre partidos políticos, grandes empresas y ciudadanía, la política económica no debe estar dominada por intereses mayormente políticos, vale decir de los partidos políticos y de las altas burocracias del poder, repercutiendo negativamente en las empresas y en los ciudadanos; por el contrario, la acción política debiera comprender la manera de actuar económicamente de una sociedad compleja y no desbaratar los planes que los sujetos económicos se forjan para actuar.

La seguridad jurídica, tal vez el bien máspreciado de la ordenación económica, se ve amenazada por la proliferación de normativas, por su defectuosa redacción y abuso de terminología innecesariamente abstrusa, por su ubicación en marcos legales generales, por la variedad de centros emisores de legislación sobre un mismo asunto. Afecta a empresas y a ciudadanos, pero estos últimos están en desventaja y los medios compensatorios que pone a su alcance el poder político son escasos e inadecuados para que surtan eficacia.

Siguiendo a von Mises, en su idea de la incapacidad del sector público de sustituir las decisiones individuales que

se manifiestan en el mercado, podemos señalar que intervenir sobre la legislación de sectores enteros (en última instancia por mero interés electoralista o por beneficiar a unos inversores frente a otros), creyendo que funcionarios públicos, aunque tengan un elevado nivel de formación y experiencia ministerial van a ser capaces de comprender mejor que los actores económicos el funcionamiento del mercado en cuestión, así como las decisiones adaptativas al entorno, es exceso de soberbia que concede el estar en el poder.

La intervención pública mediante subvenciones a sectores o a empresas en particular, es otra manera de desbaratar los planes de inversión y adquisición de bienes. Una cosa es que, producido un daño generalizado, imposible de atender individualmente, la Administración acuda en pronto socorro, y muy otra es convertirse en intérprete del futuro económico a gusto y manera del político o de su partido y decidir que se apoya a este y no a otro sector o empresa. ¿Puede acaso el poder político ver con anticipación lo que conviene a los individuos de una formación económica y social? ¿Puede acaso hacer el cálculo económico de la resultante mejor que los individuos involucrados? Esto se plantea hoy crudamente en asuntos como la política energética (a título de ejemplo: la Comisión europea no ha tenido empacho en aplazar objetivos, que planteó años ha y que eran inalcanzables. El Gobierno francés, interviniendo con su mayoría accionarial en la empresa EDF, ha causado el desastre de ésta, al a que habrá de salvar mediante el aumento en la participación de su capital. Los ejemplos recientes del gobierno PSOE con Podemos y apoyos concretos de otros partidos, muestran igualmente el inadecuado uso de dinero público). El político adopta las medidas por su efecto propagandístico y electoral más que por sus consecuencias económicas, que desconoce, por más asesores que pague.

Inundar de regulaciones técnicas todos los sectores, escudándose en atender seguridades marginales, normalmente suscitadas por el miedo estimulado por

intereses particulares, es otra vía de intervención pública que enrarece lo económico. Quien tras la crisis de las “subprimes” se crea que la parafernalia regulatoria a que se ha sometido a los bancos beneficia a los ciudadanos, se equivoca de medio a medio. Encarecimiento de los servicios bancarios, restricciones contractuales, reducción de la flexibilidad necesaria para acomodar los intereses ciudadanos con los de la banca, todo en nombre de supuestas mejoras que en última instancia ocultan la pésima gestión de los bancos centrales, provocadores de la crisis (“incendiarios”, según el gran coyunturalista y profesor francés, Patrick Artus, *Les incendiaires: les banques centrales dépassées par la globalisation*, Ed. Perrin, Francia, 2007, del que puede verse mi reseña en *Foment del Treball Nacional*, N.º 2025, 2009/02, pp. 46 a 49), peor aún, incapaces de ver venir la crisis (ya es caso extremo el del gobernador del Banco de España, el socialista Miguel Ángel Fernández Ordóñez, que reconoció no haberse enterado), por lo que toda la política económica anterior no parece que fuera acertada, particularmente la de tipos de interés.

Otro ejemplo de exceso de política en la política económica, es el de forjar expectativas de inflación, (entendida ésta por su repercusión en los precios de los bienes de consumo). Mantenerla bajo control es un objetivo de quienes llevan a cabo la política económica, en este caso con la particular encomienda a los Bancos centrales, y puede inducir a un error en la toma de decisiones empresariales y también de los ciudadanos.

¿Qué orientación pueden deducir los actores económicos de las opiniones manifestadas desde el Banco de España? En particular de las manifestadas por Óscar Arce, director general de economía y estadística del Banco de España, que aludía, en 2019, al deterioro de las expectativas de inflación como uno de los dos argumentos a la acomodación de la política monetaria (*La economía española tras un lustro de crecimiento ininterrumpido: Perspectivas y retos*. Intervención en la Universidad

Internacional Menéndez Pelayo, Santander, 25 de junio de 2019), sin que fuera objeto de su intervención un año y medio después en el Foro Económico de Castilla (*La economía española ante la crisis del COVID: situación, perspectivas y retos*. Madrid, 12 de noviembre de 2020), mencionándola en la presentación de las *Proyecciones macroeconómicas de España 2021-2023* (Madrid, 23 de marzo de 2021 en los términos siguientes: “El alza de la inflación en 2021 se prevé que sea temporal, condicionado por el ascenso de los precios de las materias primas, que no implican modificaciones significativas del escenario de inflación a medio plazo.” (p. 4), que viene a ser una manera de forjar expectativas tranquilizadoras en los actores económicos.

A parecidas expectativas calmas nos conduce una más completa explicación de las causas, expuestas en un artículo publicado por el Banco de España (*Los factores detrás del reciente incremento de la inflación en España*, por Matías Páez e Isabel Sánchez. (Banco de España. *Boletín Económico 3/2021. Informe trimestral de la Economía Española*. Recuadro 7): los precios de la electricidad, los precios de la energía no eléctrica y la incidencia en hostelería y ocio, todos ellos afectados por un efecto base como consecuencia de la desaceleración que tuvieron previamente en el año 2020.

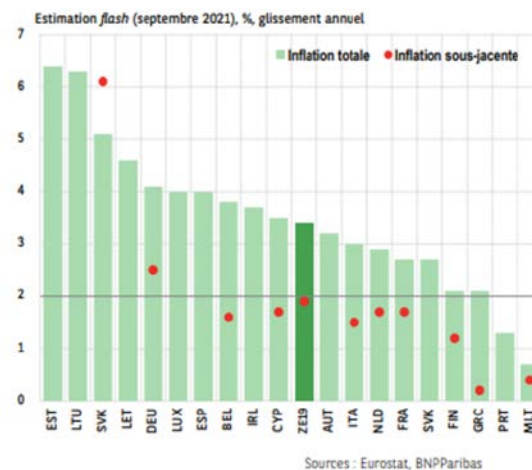
Consideradas alzas transitorias, si bien se admite que pudieran tener efectos indirectos y de segunda vuelta. Todo ello conduce a pensar en un paréntesis del que no hay que preocuparse mucho; sin embargo, entrados ya en 2022 y vistas las

actuaciones de la Fed en materia monetaria y sus consecuencias en los precios de las acciones en las Bolsas, cabe dudar del acierto de los que elaboran la política económica española y de si no son los actores económicos más capaces de anticipar el devenir económico y de si no confunde más que ayuda la pretensión política de señalar la transitoriedad de la inflación, creando con ello confusión.

Para la zona euro, véase el gráfico siguiente, publicado por el servicio de estudios del banco francés BNP el 6 de octubre de 2021, del que su autora, Hélène Baudchon, que, desde finales de 2020, la inflación en la zona euro remonta de manera casi vertical y que un año antes era ligeramente negativa (puede verse en <https://economic-research.bnpparibas.com/Views/DisplayPublication.aspx?type=document&IdPdf=44545>, última consulta, 21-1-2021):

Por otra parte, no debe olvidarse al hablar de inflación, que los precios de los activos de inversión se elevaron como consecuencia de la disponibilidad de liquidez a escaso coste o nulo, intentando forzar la máquina económica a la vez que se erosionaba

Gráfico 1: ZONA EURO: LA INFLACIÓN EN LO MÁS ALTO DESDE 2008



progresivamente el ahorro ciudadano en los depósitos bancarios a plazo. El sobrepeso de la política en la política económica pudo ser más tolerable en épocas anteriores, pero se alza como amenaza en el presente y futuro inmediato en que las sociedades se

han segmentado y la pluralidad de intereses chocan entre sí y con las intenciones sentimentales que manejan los políticos, más allá de lo que pueda convenir a la economía.

## 8.- Políticas económicas estructurales

*(sección coordinada por Evangelina Aranda García, Departamento de Economía Política, Hacienda Pública, Estadística Económica y Empresarial y Política Económica, Universidad de Castilla-La Mancha y Víctor J Martín Cerdeño, Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid)*

### Claroscuros de las ayudas Covid-19 al tejido empresarial. Análisis y valoración desde una visión empresarial

*(por Ricardo Miralles Mayor, Director de Economía y Análisis de la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana –CEV-)*

El severo impacto económico de la epidemia Covid-19 sobre el tejido productivo -sin precedentes en España en tiempos de paz- justificaría por sí sólo, en términos cuantitativos, la implementación de medidas de política económica en apoyo a empresas y autónomos. Sin embargo, en términos cualitativos, si tenemos en cuenta que una parte muy significativa de este impacto ha sido originado directamente por los distintos *shocks* de oferta y demanda a partir de las restricciones y limitaciones a la actividad y la libre circulación que fueron decretadas por las autoridades, y que estas medidas restrictivas, a su vez, han provocado efectos contractivos de forma indirecta e inducida sobre la actividad empresarial, la implementación de medidas de política económica en compensación de las pérdidas causadas no sólo está justificada, sino que se torna en obligación moral para el sector público.

Con la perspectiva que nos permite el paso del tiempo, así como los datos actualizados, podemos afirmar que la crisis ha sido -y sigue siendo- más profunda y más larga de lo inicialmente previsto. Por sectores, el impacto ha sido mayor en las ramas en las que la interacción social es más relevante, pero, salvo excepciones muy concretas, ninguna ha esquivado desplomes de dos dígitos en su actividad. Los altos grados de especialización de nuestra economía, su vinculación sectorial y la propia dinámica de las cadenas de valor globales han provocado que la mayoría de ramas hayan sufrido pérdidas significativas en sus volúmenes de facturación. Por tamaño, el impacto de la crisis ha afectado sobre todo a microempresas, autónomos y a pequeñas empresas (el 98,95 % del tejido productivo español en marzo 2020).

La profundidad de la crisis, su duración y la conjunción de los elementos sectoriales y de tamaño característicos de la empresa española provocaron que los problemas de liquidez mutaran en problemas de solvencia para un gran número de empresas. De la estadística experimental sobre la coyuntura demográfica de empresas del INE se puede inferir que en los primeros seis meses de la crisis se dieron de baja más de 207.000 empresas y más de 323.000 autónomos.

En este contexto, la implementación de las medidas de estabilización, su cuantía, calendario y gestión resultan de máxima y vital importancia, tanto a nivel micro como a nivel macro. Desde el punto de vista microeconómico, las medidas de ámbito laboral y financiero, así como las de compensación de las pérdidas provocadas por razones ajenas a la voluntad y gestión empresarial, deben apoyar la supervivencia y la viabilidad futura de la empresa individual. Desde el punto de vista macroeconómico, las medidas de estabilización deben evitar las quiebras en cascada, los impagos y el contagio de la crisis a las entidades financieras y al conjunto de la economía, con la consiguiente pérdida masiva de tejido productivo y su empleo asociado. Desde el punto de vista nacional, el diseño, el monto, los tiempos y plazos, y la propia gestión de las ayudas de ámbito estatal activan ventajas o desventajas competitivas para el conjunto de la economía frente a otros enclaves económicos del resto del mundo. Y desde el punto de vista regional, las medidas deben ir adecuadas a la estructura y la idiosincrasia propias y diferenciales de cada Comunidad Autónoma y facilitar su implementación. En términos dinámicos y en comparativa internacional, toda disfunción en la implementación y ejecución de las medidas tendrá

efectos adversos sobre la coyuntura y, en el peor de los casos, incluso sobre la estructura económica, al lastrar y retrasar la recuperación económica y, en los casos de cierre empresarial, provocar una pérdida de tejido productivo, empleo, actividad e ingresos públicos.

A continuación, se analizan y valoran -por orden cronológico de su implementación- las principales medidas de política económica en apoyo al tejido productivo que han emanado desde el Gobierno central. En el caso de las ayudas directas, al haberse descentralizado su gestión, también se realiza una breve referencia regional.

### **1. Ámbito laboral - ERTes (Expedientes de Regulación Temporal de Empleo)<sup>1</sup>**

El ERTE, como mecanismo de flexibilidad interna laboral, es un procedimiento de consulta con la representación de los trabajadores e información a la Autoridad Laboral, desarrollado dentro de los plazos y en los términos previstos en el Estatuto de los Trabajadores y en el RD 1483/2012, cuyo objetivo principal es proteger la continuidad del empleo mediante la suspensión de los contratados laborales. Para la empresa, el ERTE activa la exoneración en la cuota empresarial a la Seguridad Social en una horquilla del 65 % al 85 %, según tamaño de empresa y mes. Para el trabajador acogido al ERTE, las prestaciones por desempleo no activan el cómputo de consumo de sus derechos adquiridos. Pese a que este mecanismo es más ágil que el del despido colectivo, a la vista de la cantidad de suspensiones de contratos de trabajo que iban a producirse a partir de la suspensión y limitación de actividad derivadas de la pandemia sanitaria y de las medidas gubernamentales, el Gobierno central modificó con urgencia la regulación de los ERTes derivados de los efectos del Covid-19. La medida (1) agilizó el inicio del ERTE por fuerza mayor; (2) facilitó la interlocución de los ERTes por causas objetivas en empresas sin representación unitaria; (3) redujo plazos; (4) obvió ciertos mecanismos de control; y (5) agilizó la tramitación y abono de las prestaciones por desempleo de los trabajadores, convirtiendo a la empresa en responsable de la solicitud de las prestaciones por desempleo. Si el 11 de marzo de 2020, tres días antes de decretarse el estado de alarma, apenas había 5.000 personas sujetas a ERTE, el 30 de abril el número de trabajadores acogidos a ERTE había escalado hasta las 3.386.785 personas. Desde entonces la cifra ha ido descendiendo, salvo en el intervalo entre noviembre de 2020 y febrero de 2021, a causa de la virulencia de la segunda ola. La extensión de la crisis ha obligado a decretar hasta seis prórrogas, adaptándolas a la realidad sanitaria, económica y sectorial. La última prórroga ha estado vigente hasta el 28 de febrero de 2022. A la vista de que a finales de febrero de 2022 todavía había 115.311 personas sujetas a ERTes, se ha activado el mes de marzo como mes de transición para poder adaptar los expedientes a la regulación contenida en la última reforma laboral. A partir del 1 de abril entrará en vigor una nueva modalidad de ERTE, el denominado Mecanismo Red, que permitirá ajustes cíclicos y sectoriales, y, en base a este segundo subtipo, se pondrá en marcha un ERTE sectorial para las agencias de viajes.

La valoración empresarial de esta medida de flexibilidad laboral es positiva y probablemente se la considere como la más eficaz y equitativa de las que se han adoptado durante la crisis. Gracias al diálogo social, los ERTes han dotado a las empresas de la flexibilidad necesaria para poder reorganizar en el muy corto plazo sus niveles de actividad, protegiendo a empresas y trabajadores que, o bien han tenido impedida su actividad por causa directa o indirecta de la crisis sanitaria, o bien la han tenido limitada por resoluciones administrativas restrictivas de aforos, horarios y cierres perimetrales.

En términos económicos, la medida ha supuesto un alivio importante para las empresas, pero debe recordarse que no ha cubierto el total de los costes laborales totales de la actividad no realizada y perdida a causa de la crisis. Por otra parte, el hecho de haber descargado en las empresas la gestión de la solicitud de las prestaciones por desempleo, así como su responsabilidad, ha causado cuellos de botella importantes y un aumento de costes para estas.

---

<sup>1</sup> En paralelo, el RD-ley 8/2020, de 17 de marzo, y sus posteriores modificaciones, regularon la Prestación Extraordinaria por Cese de Actividad para el colectivo de autónomos afectados por el estado de alarma.

Además, en la normativa española se han arbitrado una serie de condicionantes que suponen una limitación o prohibición para las empresas españolas y, al no tener parangón en ningún otro país de la Unión Europea, suponen una desventaja competitiva. En concreto, desde las organizaciones empresariales se destacan las siguientes:

1. La prohibición de repartir dividendos correspondientes al ejercicio fiscal en el que apliquen los ERTes, salvo que se abonen previamente los importes de las exoneraciones aplicadas a las cuotas empresariales a la Seguridad Social. Esta prohibición debería haberse limitado y matizado, ya que existen muchas empresas familiares a cuyos propietarios, tras inyectar sus ahorros privados en la empresa durante lo más agudo de la crisis, tan sólo les queda el recurso de los dividendos para garantizar su supervivencia.
2. El compromiso de mantenimiento del empleo por seis meses tras el ERTE. A la vista de lo profunda y larga que está siendo la crisis, esta obligación quedó pronto desfasada. Los balances y las perspectivas de muchas empresas no permiten mantener los niveles de empleo previos a la crisis.
3. Por los mismos motivos, la prohibición de despedir por fuerza mayor o por causas objetivas también quedó desfasada.

## **2. Ámbito financiero**

### *2.1. Medidas de Liquidez - Líneas de Avales ICO COVID-19*

La línea de avales del Estado para autónomos y empresas también fue aprobada por el RD-ley 8/2020, de 17 de marzo, pero su implementación a través de la concesión de créditos otorgados por la banca comercial tuvo un retraso -comprensible, por su complejidad- de varias semanas. El objetivo de la línea de avales fue facilitar el mantenimiento del empleo y paliar los efectos económicos de la crisis sanitaria, facilitando el acceso al crédito y la liquidez a empresas y autónomos. La línea, presupuestada con un monto de 100.000 millones de euros, es gestionada por el ICO a través de las entidades financieras.

Los avales ICO garantizan como máximo el 80 % de la operación principal en el caso de autónomos y pymes y el 70 % en el resto de los casos (grandes empresas). Las operaciones inicialmente tenían un plazo máximo de cinco años, con un año máximo de carencia. Posteriormente, a la vista de la extensión y la profundidad de la crisis y tras la insistencia de las organizaciones empresariales, se ampliaron los plazos.

En su conjunto, hasta el 31 de diciembre de 2021, han sido avaladas un total de 1.020.022 operaciones correspondientes a más de 619.118 empresas, por un importe de 92.582 millones de euros, que han movilizado una financiación de 121.929,2 millones de euros. Según el propio ICO, el 90 % de las empresas con operaciones formalizadas pertenecen a los segmentos de microempresas y autónomos.

A nivel agregado, esta medida de liquidez tuvo una acogida generalizada por parte del tejido productivo y la valoración empresarial sobre estas líneas ha sido positiva, aunque con matices.

El primer inconveniente se manifestó en forma de cuello de botella. En su inicio, las líneas ICO se liberaron por tramos cortos (4 tramos de 20.000 millones de euros y un último de 15.000 millones de euros), mediando varias semanas entre la liberación de uno y el siguiente. Además, las asignaciones a las entidades bancarias en cada uno de los tramos se realizaron por importes máximos no transferibles entre ellas. El retraso en la reasignación de importes sobrantes de unas entidades bancarias a otras dentro de un mismo tramo antes de que se liberara el siguiente, unido a excesos de demanda en ciertas entidades, generó cuellos de botella temporales y cierta tensión en algunas sucursales bancarias.

El segundo inconveniente se manifestó en forma de estrés financiero y surgió cuando quedó patente que la recesión iba a ser más profunda y más larga de lo inicialmente previsto. Desde verano de 2020 las organizaciones empresariales advirtieron del riesgo de que la mayoría de las empresas no habría generado suficientes ingresos y liquidez para poder atender a las cuotas de amortización a partir de los meses de marzo y abril de 2021. Por ello solicitaron la ampliación del periodo de carencia a dos años, así como la extensión de los avales y los créditos hasta un total de siete u ocho años. En noviembre de 2020, mediante Acuerdo de

Consejo de Ministro, se amplió el plazo de amortización de uno a dos años y el plazo de los avales aún no liberados se extendió de los cinco hasta los ocho años.

Más conflictivo resultó el tercer inconveniente relacionado con el régimen de *minimis*<sup>2</sup>. La Resolución por la que se aprobaron las características del primer tramo de la línea de avales estipuló, *grosso modo*, que a los avales ICO hasta el importe de 1,5 millones de euros les sería de aplicación el Reglamento para ayudas *minimis*. A las ayudas por encima de 1,5 millones de euros les sería de aplicación el Marco Temporal de Ayudas del Estado. Esta diferenciación, junto al hecho de que el ICO aplicara a efectos de *minimis* una fórmula que estimó la ayuda equivalente en el 13,3 % del monto del aval, llevó a una realidad en la que algunas pymes, tras acceder a una línea ICO y computársele en dicho ejercicio el 13,3 % como ayuda equivalente, vieran obstaculizado su acceso a convocatorias de otras ayudas estructurales sujetas a *minimis*. Incluso se dieron casos en los que esta dinámica llegó a provocar que algunas administraciones se vieran obligadas a denegar, revocar o minorar ayudas, porque las pymes habían cubierto o superado sus topes *minimis* con los préstamos liquidez ICO-COVID-19.

Desde las organizaciones empresariales se advirtió a todas las instancias pertinentes sobre las disfunciones y perjuicios que estaba provocando esta dinámica. Tras una larga travesía de reuniones y con mucho retraso, desde junio/julio de 2021, aunque sin efecto retroactivo, algunas empresas pudieron solicitar la extensión del plazo<sup>3</sup> de sus préstamos avalados por el ICO y, gracias a esta extensión, desvincular los citados préstamos del entorno *minimis*.

El cuarto inconveniente surgió cuando la prolongación de la crisis evidenció que para muchas empresas la problemática de liquidez, lejos de solventarse, estaba mutando hacia una problemática de solvencia, con sus efectos y riesgos para las entidades bancarias. El RD-ley 5/2021 abordó esta nueva realidad. A grandes rasgos, (1) se posibilitó la ampliación del plazo de vencimiento de las operaciones firmadas con una extensión adicional de dos a cinco años, siempre que la operación total no superara los ocho o diez años, según los importes; (2) se facilitó su conversión préstamos participativos no convertibles en capital; y, como medida de último recurso, (3) se abrió la posibilidad de realizar transferencias directas a autónomos y empresas para la reducción de la financiación avalada, siempre que se cumplieran unas condiciones de elegibilidad.

Pese a los inconvenientes descritos, la valoración conjunta del tejido empresarial de esta medida es positiva. Las líneas han ido adaptándose gradualmente a la realidad mutante, y a pesar de los desajustes iniciales, los cuellos de botella y los retrasos en las tramitaciones, el apoyo a la liquidez ha resultado eficaz para miles de empresas.

No obstante, debe subrayarse que esta medida ha estado dirigida a facilitar el acceso a la liquidez empresarial y evitar rupturas en la cadena de pagos en el conjunto de la economía. Sin embargo, esta medida no ha compensado las pérdidas causadas por el desplome de la actividad empresarial. Las empresas que han accedido a las líneas están asumiendo los gastos financieros y, a falta de conocer los datos correspondientes a las conversiones en préstamos participativos y las transferencias directas, devolverán con intereses la totalidad de los importes prestados.

## 2.2. Líneas de Avales Inversión y Actividad ICO COVID-19

La línea de avales del Estado para la financiación de capital y gastos corrientes relacionados con las nuevas inversiones o con el proceso productivo fue aprobada mediante el RD-ley 25/2020, de 3 de julio, con una dotación de 40.000 millones de euros.

A fecha 31 de diciembre de 2021 el ICO había avalado un total de 128.165 operaciones correspondientes a 102.755 empresas. Según la propia institución de crédito oficial, el importe avalado ascendió hasta ese momento a 10.449,5 millones de euros, activando una financiación de 13.453,6 millones de euros. En esta línea el porcentaje de empresas con

---

<sup>2</sup> *Minimis* limita las ayudas a empresas compatibles con el Reglamento UE a un máximo de 200.000 euros en los últimos tres años.

<sup>3</sup> El RD-ley 34/2020, de 17 de noviembre, extendió el plazo, hasta ocho años, así como del periodo de carencia, hasta un año adicional.

operaciones formalizadas pertenecientes a los segmentos de microempresas y autónomos es del 79 %.

En términos generales, el sector empresarial ha valorado la instrumentación de esta línea, pero, como se puede apreciar por el grado de ejecución, el ciclo económico y la incertidumbre imperante no han favorecido la acogida en la misma medida que la línea liquidez.

### **3. Ámbito Fiscal – Medidas de liquidez**

En el ámbito fiscal las medidas de liquidez instrumentadas desde el Gobierno central<sup>4</sup> consistieron en aprobar aplazamientos de impuestos e ingresos a la Seguridad Social. El RD-ley 7/2020, de 12 de marzo, posibilitó el aplazamiento de las deudas tributarias resultantes de las declaraciones-liquidaciones de impuestos (IRPF, IS, IVA e I.I.EE.) por un periodo de seis meses, estando los tres primeros meses libres de intereses de demora. Para los ingresos de cuotas a la Seguridad Social se estableció una moratoria en los devengos de seis meses, sin intereses, y la posibilidad de aplazamiento de deuda de los meses de abril a junio de 2020 al 0,5 %.

La medida estuvo principalmente destinada a autónomos y pymes. Se estableció un límite de 30.000 euros de aplazamiento de deuda conjunta por todas las cuotas tributarias, incluidos los aplazamientos previamente concedidos a la unidad empresarial. La gran empresa pudo acceder también a los aplazamientos de tributos, pero a través del procedimiento ordinario y asumiendo los costes asociados. Las condiciones de moratoria y aplazamientos de deuda de las cuotas a la Seguridad Social para la gran empresa sí fueron las mismas que para autónomos y pymes.

Las organizaciones empresariales, conscientes del estrés de tesorería y de las dificultades para hacer frente al calendario de pagos de los tributos a partir de la paralización y limitación decretadas de la actividad, valoraron positivamente estas medidas de aplazamiento, que también se implementaron a nivel autonómico y a nivel local. Sin embargo, la prolongación del estado de alarma y de la crisis en su conjunto pronto revelaron que esta medida iba a resultar insuficiente para multitud de empresas. Por ello se reivindicó que se extendieran los plazos y se ampliara o suprimiera el límite de la deuda aplazada, fijado en 30.000 euros. En paralelo, a la vista del estrangulamiento generalizado que se podría producir en la cadena de pagos, las organizaciones empresariales propusieron una serie de medidas fiscales adicionales que, de haberse implementado, habrían permitido generar más liquidez. Dentro de una cincuentena de propuestas, que no prosperaron, destacaban las siguientes: (1) permitir mayores aplazamientos y fraccionamientos de pagos en varios plazos sin interés; (2) eliminar las restricciones cuantitativas de bases negativas en el IS; (3) establecer la posibilidad de monetizar los créditos fiscales en el IS; (4) activar la posibilidad de compensación de bases negativas hacia atrás en el IS, como media excepcional; (5) ampliar la libertad de amortización a todas las empresas y por todos los activos nuevos; (6) establecer la reducción de plazos para devoluciones por parte de la Agencia Tributaria, sobre todo en el IVA de empresas exportadoras y (7) posibilitar la compensación de devoluciones por IVA con otras deudas tributarias.

Obsérvese que estas medidas, al igual que las de aplazamiento, no suponían una reducción de la carga tributaria, ni por tanto una merma en la recaudación de las arcas públicas por la vía del beneficio fiscal, sino una optimización de saldos a favor de las empresas que hubiera permitido la generación de liquidez en el momento que más lo necesitaban.

Hubo otras propuestas, como la de establecer y permitir deducciones para gastos vinculados a los efectos de la pandemia, o la exención del IAE, a nivel estatal, para los ejercicios 2020 y 2021<sup>5</sup>, que tampoco se implementaron.

---

<sup>4</sup> En los ámbitos autonómicos y local también se implementaron aplazamientos de tributos, pero su análisis excede del objetivo de este artículo.

<sup>5</sup> Al respecto debe recordarse que el IAE -tributo obsoleto en el marco de una fiscalidad moderna- grava de forma objetiva, no ajustada a la realidad empresarial, actividades económicas que ya vienen gravadas de forma ajustada por otros impuestos. Se grava la capacidad productiva, no la actividad económica efectivamente realizada, que para muchas empresas fue suspendida o limitada durante el estado de alarma y los periodos posteriores.



Por ello, pese a que desde las organizaciones empresariales se valoraron este tipo de medidas en favor de la liquidez, lo cierto es que, al limitarse a aplazamientos (en algunos casos, incluso con costes financieros), al delimitarse el alcance temporal por debajo del periodo de la crisis y al mantenerse la limitación cuantitativa, su eficacia fue corta en el tiempo y escasa en volumen.

#### **4. Ámbito patrimonial – Medias de solvencia - Ayudas Directas**

Las tan esperadas ayudas directas a empresas, que en Alemania se iniciaron en noviembre de 2020, fueron anunciadas por el presidente del Gobierno de España el 24 de febrero de 2021, subrayando el carácter urgente de las mismas para apoyar a empresas y autónomos. La medida vio la primera luz con el Decreto 5/2021, de 12 de marzo, de medidas extraordinarias de apoyo a la solvencia empresarial en respuesta a la pandemia de la Covid-19. Sin embargo, la complejidad de la norma estatal junto con la delegación la gestión en las CC.AA. provocaron un desfase adicional en su implementación. En la Comunitat Valenciana la Orden de Bases se publicó el 14 de mayo de 2021 y el primer plazo para la presentación de solicitudes se inició el 31 de mayo. A nivel estatal los 7.000 millones de euros para empresas y autónomos estaban destinados a “satisfacer deuda y realizar pagos a proveedores y otros acreedores, financieros y no financieros, así como los costes fijos por ejemplo, relativos al suministro de energía y al coste de cambio de potencia, incurridos por los autónomos y empresas considerados elegibles, primando la reducción del nominal de la deuda con aval público, siempre y cuando estas deudas se hayan devengado a partir de 1 de marzo de 2020 y procedan de contratos anteriores a la entrada en vigor” del propio RDL. El plazo de ejecución finalizaba el 31 de diciembre de 2021.

Desde el principio, las organizaciones empresariales advirtieron de que el monto inicial era insuficiente para resarcir al tejido productivo de las mermas ocasionadas por la crisis. Además, (1) los requisitos impuestos por el RDL estatal, (2) la no inclusión de un número elevado de CNAEs como ramas beneficiarias; (3) los importes mínimos y máximos de subvención establecidos por tipologías de beneficiarios y (4) la excesiva burocracia en su tramitación, iban a encorsetar sobremanera el acceso y la ejecución de las ayudas.

Pese a que las CC.AA. pudieron ampliar el número de CNAEs, adaptándolo a la realidad sectorial de sus economías, y que algunas CC.AA. instrumentaran hasta noviembre dos convocatorias de ayudas, el grado de ejecución medio a finales de dicho mes se situaba entre el 30 y el 40 %<sup>6</sup>.

A la vista de estos bajísimos grados de ejecución y de que la Comisión Europea había ampliado el plazo del Marco Temporal hasta el 30 de junio de 2022, en la segunda quincena de noviembre de 2021 las organizaciones empresariales solicitaron a la Ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital que se ampliara el plazo de ejecución en la misma medida que el Marco Temporal y que se modificaran las condiciones de acceso a la subvención para empresas y autónomos. En concreto, tras analizar los principales elementos que estaban provocando los bajos niveles de ejecución, se solicitó (1) reducir el suelo de la cuantía mínima (establecido en 4.000 €); (2) ampliar el techo de la cuantía máxima (200.000 €); (3) reducir el porcentaje de caída de facturación por debajo del establecido (30 %) y (4) establecer el límite de ayuda por empresa, no por grupo. Esta última medida resultaba especialmente importante para el sector hotelero, uno de los más afectados por la pandemia.

Desde el Ministerio, ni se dio contestación a los escritos, ni se amplió el plazo, ni se relajaron las condiciones de acceso. Algunas CC.AA., como la Comunitat Valenciana, lanzaron en diciembre una tercera y última convocatoria, incorporando novedades derivadas del RD-ley 17/2021, de 14 de septiembre -que incorporaba la cobertura de ciertos costes fijos-, así como otros matices derivados de la interpretación de consultas realizadas por las CC.AA. al Ministerio. A 31 de diciembre, salvo Canarias y Baleares, que por su mayor peso en el sector turístico lograron ejecutar un alto porcentaje de las ayudas asignadas, en el resto de las

---

<sup>6</sup> En la Comunitat Valenciana el grado de ejecución en noviembre de 2021 fue del 33,99 %.

CC.AA. el grado de ejecución se situó entre el 47 y el 65 % <sup>7</sup>. Las cantidades no ejecutadas tuvieron que reintegrarse desde las consejerías de hacienda al Ministerio de Asuntos Económicos.

En opinión de las organizaciones empresariales los principales motivos que han excluido o limitado a muchas empresas y autónomos el acceso a estas ayudas directas son los siguientes: (1) los restrictivos criterios y requisitos generales regulados por la normativa estatal, que encorsetan las posibilidades en las ordenes de bases y las convocatorias autonómicas; (2) la delegación de la implementación, gestión y responsabilidad en las CC.AA., con el consiguiente retraso y despliegue no homogéneo de las convocatorias; (3) el complejo y farragoso mecanismo de control, involucrando a la Agencia Tributaria; (4) la excesiva burocracia y las ineficiencias de las AA.PP.; (5) el hecho de excluir el pago de deudas pendientes con la Agencia Tributaria, la Seguridad Social y resto de AA.PP.; y (6) el escaso monto de 7.000 millones de euros, que probablemente esté correlacionado con las disfunciones en el diseño del RDL.

Evidentemente, la valoración empresarial a esta medida que, según la exposición de motivos de la propia norma, se aprobó “para evitar un impacto negativo estructural que lastre la recuperación de la economía” y “establecer con urgencia y determinación un marco de actuación ágil, que se anticipe a la aparición de los problemas para minimizar el coste público y privado de una acción reactiva”, sólo puede ser negativa; no sólo por su forma, como se comentaba anteriormente, sino también por su fondo.

Desde el principio, una de las grandes quejas empresariales fue que esta medida, más que abordar la problemática de la solvencia, volvía a incidir en la problemática de la liquidez. Además, lo hacía de forma no equitativa. La medida no resolvía el problema de la solvencia, porque no abordaba el gran objetivo pendiente: resarcir a las empresas del desplome de ingresos motivado por los cierres y las limitaciones de actividad decretados por la crisis. Según CEOE, sólo en 2020 las empresas dejaron de facturar 287.000 millones de euros. ¿Cómo se iba a abordar semejante desplome de facturación con 7.000 millones de euros con ayudas para saldar las facturas pendientes de pago? La medida, además, no era equitativa porque, al delimitar el destino de la ayuda a satisfacer deuda y realizar pagos, discriminaba a aquellas empresas y autónomos que con gran esfuerzo habían destinado recursos propios para, precisamente, estar al corriente de sus obligaciones de pago y mantener la operatividad con sus proveedores. En otros países, como en Alemania, las ayudas directas a empresas han ido destinadas desde el principio a cubrir un porcentaje de los costes, independientemente de la situación de pago de las facturas asociadas a dichos costes.

## **5. Conclusión**

Por todo ello, como conclusión final se puede destacar que la valoración de las ayudas Covid-19 al tejido empresarial está llena de claroscuros. Resultaron positivas, por su agilidad y adaptación a las circunstancias cambiantes, las medidas relativas al mercado laboral, los ERTE. También resultaron positivas, por su monto y eficacia, las medidas de liquidez relacionadas con los avales ICO, y fueron puntualmente útiles los aplazamientos en el ámbito fiscal. Pero debe subrayarse que, salvo los aplazamientos cortos de deudas tributarias, estas medidas han sido onerosas para las empresas y que ninguna de ellas las ha resarcido del destrozo que los cierres y limitaciones a la actividad decretados les ha causado sobre sus cuentas y estados financieros y patrimoniales. Las ayudas directas, conforme se han implementado, tampoco lo han hecho. Su resultado ha sido insuficiente e insatisfactorio. El escaso apoyo directo a las empresas, que apenas ha mitigado la merma de recursos propios del tejido productivo, supone una desventaja competitiva a nivel micro y macroeconómico, que allana y retrasa la recuperación del conjunto de la economía y nos coloca en una posición de inferioridad comparativa para enfrentarnos a la siguiente crisis, que lamentablemente ya está en ciernes.

---

<sup>7</sup> En la Comunitat Valenciana el grado de ejecución en diciembre de 2021 fue del 47,62 %.

## 9.- Políticas económicas estructurales

### **Política de infraestructuras portuarias: priorización de inversiones y preferencias de los usuarios**

*(por Julián Martínez Moya, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia)*

Tradicionalmente, la inversión en infraestructuras de transporte ha sido uno de los grandes pilares de las políticas económicas estructurales implementadas en los países alrededor del mundo, posicionándola en el centro de sus agendas para mejorar el crecimiento y la competitividad de sus economías. En este sentido, en las últimas décadas, con unos patrones de comercio internacional dominados por el transporte marítimo, los puertos se han convertido en nodos clave de la competitividad de países y empresas, facilitando los intercambios comerciales y la fragmentación de las cadenas de valor globales. Así, el papel jugado por los puertos ha ido evolucionando a medida que los tráficos marítimos ganaban relevancia y peso en la economía mundial, de tal forma que, de ser considerados meras infraestructuras de intercambio de modos de transporte entre carretera y marítimo, han pasado a ser un elemento esencial plenamente integrado en las cadenas globales de suministro.

En el entorno dinámico en que operan los puertos, caracterizado por múltiples factores de incertidumbre, estos deben estar en continua alerta para detectar los retos y oportunidades que se les presentan y continuar generando valor para sus usuarios y clientes. Para ello, deben ser capaces de identificar, de entre todas las inversiones y actuaciones posibles, aquellas que les permitan maximizar la eficiencia total de las cadenas de suministro a las que dan servicio. A la inherente complejidad asociada a este tipo de decisiones, hay que añadir la presión que se deriva de disponer de unos recursos económicos cada vez más limitados.

Desafortunadamente, en algunas de las ocasiones, las decisiones tomadas por los decisores en materia de política económica, lejos de estar basadas en criterios técnicos y económicos y ajustarse a las necesidades que dicta el mercado, responden a criterios meramente políticos, lo que reduce su efectividad e impide alcanzar los resultados esperados (Castillo-Manzano y Fageda, 2014). Así, tras analizar la rentabilidad de las inversiones realizadas entre 2000 y 2013 en 37 puertos europeos, el Tribunal de Cuentas Europeo (2016) concluyó que la financiación de infraestructuras y superestructuras portuarias similares en puertos vecinos había dado lugar a inversiones ineficaces e insostenibles, estimándose que uno de cada tres euros se gastó de hecho en inversiones que duplicaban las existentes en instalaciones cercanas y que la mitad de dichas inversiones se destinó a infraestructuras que, transcurridos tres años desde su puesta en funcionamiento, habían quedado en desuso o estaban considerablemente infrutilizadas.

En este sentido, España no es una excepción. Una parte de las inversiones recibidas para la mejora o el desarrollo de infraestructuras portuarias se destinaron no solo a ampliar la capacidad de algunos puertos que no la necesitaban, sino también a desarrollar nuevas terminales de contenedores en puertos muy cercanos entre sí, donde ya existían dichas infraestructuras (Castillo-Manzano y Asencio-Flores, 2012). Como consecuencia, algunas de estas inversiones provocaron la duplicación de las infraestructuras portuarias de contenedores en el sistema portuario español, lo que ha dado lugar a un sistema con una elevada sobrecapacidad que dificulta su competitividad (Esparza, Cerbán and Piniella, 2017). Por tanto, a pesar del esfuerzo inversor realizado, en algunos casos, no se consiguió el objetivo de captación de carga ni de uso requerido para la sostenibilidad de dichas infraestructuras y, desafortunadamente,

quedaron infrautilizadas. En este contexto, la correcta identificación de los factores determinantes de la elección portuaria -y con ello del nivel de competitividad relativa del puerto- resulta crítica de cara a poder definir la estrategia de optimización de las decisiones de inversión en infraestructuras más adecuada.

Con este propósito, una de las herramientas de utilidad para los decisores en política económica son los modelos de elección portuaria. De este modo, se aproxima la elección mediante modelos de comportamiento basados en las elecciones realizadas por sus usuarios, centrándose en las decisiones tomadas por las empresas importadoras y exportadoras y, por otro lado, en las compañías navieras que seleccionan el puerto de escala para ofertar sus servicios marítimos. Así, se identifican las necesidades y preferencias de cada usuario en relación con las infraestructuras de transporte y los niveles de servicio ofertados, permitiendo los resultados obtenidos establecer una guía de priorización de inversiones por parte de los decisores en política de infraestructuras.

Sin embargo, esto no es siempre una tarea sencilla, ya que las preferencias dependerán de las características de los productos y las necesidades logísticas de cada industria y cada usuario. En general, las empresas importadoras y exportadoras valoran la eficiencia operativa del puerto, la disponibilidad y calidad de infraestructuras terrestres, la conectividad marítima y los costes de transporte y portuarios cuando seleccionan un puerto frente a un conjunto de alternativas. No obstante, por ejemplo, el peso otorgado a cada uno de estos factores por parte de la industria agrícola puede ser bien distinto del que otorga la industria cerámica (Martínez-Moya et al., 2022).

Es por ello que, ante la posible heterogeneidad de los resultados, uno de los temas más debatidos en esta área de investigación sigue siendo la definición del papel que juegan las políticas económicas en la mejora de la

competitividad de las infraestructuras portuarias. En este sentido, hay dos corrientes bien diferenciadas. Por un lado, aquellos que defienden que las inversiones realizadas sí tienen el efecto deseado para mejorar la competitividad de los puertos y, en consecuencia, son percibidas por sus usuarios (por ejemplo, inversiones en infraestructuras ferroviarias que conecten el puerto con los principales centros de producción y consumo o también el uso de las tasas portuarias para ganar competitividad). En cambio, otros investigadores defienden que el margen que tienen dichas inversiones es muy limitado, quedando la competitividad del puerto condicionada meramente a su ubicación espacial en el mapa. Es decir, esta corriente otorga un mayor peso a los factores geográficos frente a las políticas concretas que puedan implementarse, demostrando que las empresas seleccionaran de entre las alternativas disponibles el puerto más cercano a sus instalaciones (si con ello aprovechan la ventaja de la reducción del coste de transporte terrestre y/o el tiempo de tránsito que otorga la mayor proximidad geográfica).

Pese a que tradicionalmente la evidencia empírica ha concedido mayor peso a los factores geográficos, lo cierto es que en los últimos años esta tendencia ha ido cambiando y los organismos públicos juegan ya un papel central (Martínez Moya et al., 2017). Por ello, en este nuevo contexto, un análisis detallado del peso de dichos factores sobre la elección portuaria y el papel que juegan las instituciones públicas en la definición de políticas que incidan significativamente sobre la competitividad de los puertos resulta de especial interés.

Por lo tanto, esto presenta importantes implicaciones para los gestores portuarios y los responsables de política económica. Si en una primera etapa se identifican los criterios de elección de los usuarios del puerto, estos servirán como hoja de ruta para diseñar políticas eficaces que con mayor probabilidad ayuden a conseguir los objetivos perseguidos. Además, cabe destacar que,

una vez identificada dicha inversión, en una segunda etapa es necesaria la realización de un análisis coste beneficio (ACB) para evaluar su viabilidad financiera, económica, social y medioambiental. De lo contrario, corren el riesgo de aplicar medidas cuyos beneficios no sean percibidos por los usuarios del puerto y que terminen dando como resultado un uso ineficiente de los recursos económicos públicos.

### Referencias

Castillo-Manzano, J. I., & Asencio-Flores, J. P. (2012). Competition between new port governance models on the Iberian Peninsula. *Transport Reviews*, 32(4), 519-537.

Castillo-Manzano, J. I., & Fageda, X. (2014). How are investments allocated in a publicly owned port

system? Political factors versus economic criteria. *Regional Studies*, 48(7), 1279-1294.

Esparza, A., Cerbán, M. D. M., & Piniella, F. (2017). State-owned Spanish Port System oversizing: an analysis of maximum operational capacity. *Maritime Policy & Management*, 44(8), 995-1011.

Martínez Moya, J., & Feo Valero, M. (2017). Port choice in container market: a literature review. *Transport Reviews*, 37(3), 300-321.

Martínez-Moya, J., & Feo-Valero, M. (2022). Do shippers' characteristics influence port choice criteria? Capturing heterogeneity by using latent class models. *Transport Policy*, 116, 96-105.

Tribunal de Cuentas Europeo, 2016. El transporte marítimo en la UE se mueve en aguas turbulentas: mucha inversión ineficaz y sostenible (23). Luxemburgo, 2016

\*\*\*\*\*

## 10.- Política económica y género

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

### La penalización por hijo en España<sup>1</sup>

Alicia De Quinto (Universidad Autónoma de Madrid)

Tras el conocido trabajo de investigación llevado a cabo por Kleven, Landais y Sjøgaard en 2019, en el que se identificaba la maternidad como principal causante de la brecha salarial de género en Dinamarca, muchos autores han querido replicar el estudio para medir la penalización en los ingresos por hijos en otros países y comparar los resultados. De hecho, poco después se repitió el estudio para otros cinco países (Reino Unido, Estados Unidos, Alemania, Austria y Suecia), más tarde también para Finlandia y Holanda y, además, se realizaron análisis similares con Francia, Chile o Uruguay, entre otros.

En España, podemos encontrar un análisis preliminar de esta cuestión en mayo de 2019, que se complementa con nuestro artículo (The child penalty: evidence from Spain) publicado en SERIEs el pasado mes de julio. Este estudio, conjunto con dos investigadores del Banco de España (Laura Hospido y Carlos Sanz) cuantifica la penalización por hijos y trata de identificar mecanismos subyacentes tales como el nivel educativo de los trabajadores o las características del sector de actividad en que se encuadran y su contrato laboral.

La siguiente tabla recoge las estimaciones de la penalización en los ingresos laborales tras la maternidad para distintos países. En el contexto internacional, España sale mejor parada que Estados Unidos y se sitúa cerca de los distintos países nórdicos, con un alto grado de igualdad de género. Este fenómeno no es sorprendente dada la rápida extensión de los valores feministas observada en los últimos años.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Este artículo también se ha publicado recientemente en [Scientims.cat](https://www.scientims.cat), un blog de la Societat Catalana d'Economia

<sup>2</sup> Véase Evans, A. (2021). "Spain's feminist secret: the backlash against religious authoritarianism and the Almodóvar effect". Una versión en español está disponible.

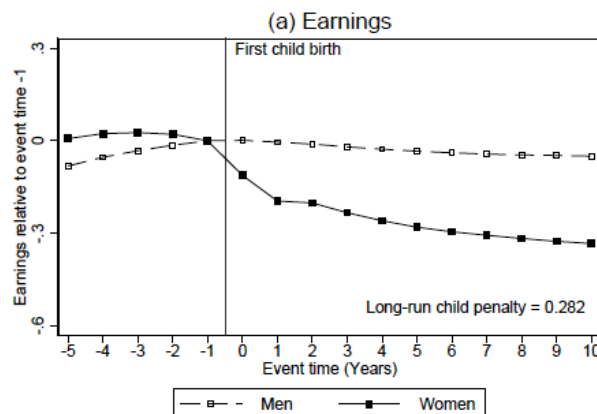
	Año en el primer nacimiento		Edad en el primer nacimiento		Número de hijos (en $t = 10$ )	Penalización por hijos a largo plazo
	Rango	Media	Hombres	Mujeres	Media	
Dinamarca	1985-2003	1994	28.5	26.2	2.2	21
Finlandia	1992-2007		29.8	27.6		25
Suecia	1997-2011	2004	30.8	28.7	2.2	26
<b>España</b>	<b>1994-2009</b>	<b>2002</b>	<b>32.4</b>	<b>31.0</b>	<b>1.4</b>	<b>25</b>
Estados Unidos	1967-2006	1985	25.8	24.9	2.1	31
Reino Unido	1991-2008	1998	31.3	30.0	2.0	44
Austria	1985-2007	1995	30.0	26.5	1.7	51
Alemania	1989-2005	1997	30.4	27.7	1.9	61

Nota: En esta tabla definimos la penalización por hijos a largo plazo como la media de las penalizaciones de los años cinco a diez después del nacimiento del primer hijo. Los resultados para el resto de países se obtienen de Kleven, Landais, Posch, Steinhauer, y Zweimueller (2019); Sieppi y Pehkonen (2019)

Nuestro artículo se nutre de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) para los años 2005 a 2018, la cual permite reconstruir la historia laboral de los trabajadores con datos mensuales de sus ingresos desde el año 1980. Siguiendo otros estudios similares, realizamos un seguimiento de cada trabajador durante 15 años (de 5 años antes hasta 10 años después del nacimiento de su primer hijo) considerando aquellos que permanecen afiliados a la Seguridad Social durante todo el periodo. La medida de ingresos laborales se calcula a partir de las bases de cotización mensuales, para las que disponemos de datos históricos completos desde los años noventa. También exploramos la opción de utilizar los registros tributarios, con resultados similares. Así, nuestro análisis se construye a partir de una muestra de aproximadamente 264.000 madres y 279.000 padres para el periodo 1990-2018, lo que supone casi 95 millones de observaciones mensuales.

Para facilitar la comparativa internacional, seguimos la misma metodología que en el resto de estudios anteriormente mencionados: cotejamos los ingresos laborales (además de otras variables) de madres y padres alrededor del evento del nacimiento de su primer hijo -en concreto, de 5 años antes a 10 años después de dar a luz-.

La siguiente figura ilustra el resultado principal del estudio: En el año consecutivo al nacimiento de su primer hijo, las madres afrontan una pérdida en sus ingresos brutos del 11,2% -respecto al nivel de ingresos inmediatamente anterior al nacimiento-, mientras que los ingresos brutos de los padres apenas varían. Durante el segundo año, los ingresos brutos de las mujeres continúan disminuyendo hasta un 19,5%, siendo este el preámbulo de una tendencia divergente en los ingresos de padres y madres que continúa hasta 10 años después del nacimiento de su primer hijo. Precisamente en ese punto, los ingresos de las madres se estabilizan alrededor del 33% de pérdida, mientras que los de los padres disminuyen un 5%. Por lo tanto, estimamos que la penalización por hijos en el largo plazo es del 28%.

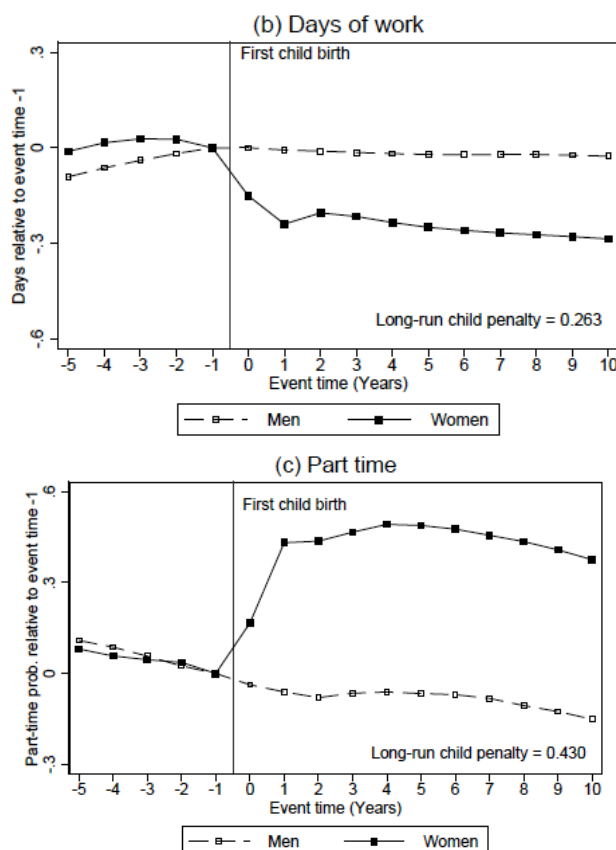


Además, contemplamos algunos mecanismos que podrían explicar esta brecha de género: las diferencias en el número de días trabajados y en la probabilidad de trabajar a tiempo parcial o con un contrato temporal. Se observa que, aun siguiendo hombres y mujeres una

tendencia similar antes de convertirse en padres y madres, el número de días trabajados durante el año disminuye drásticamente para las mujeres después de dar a luz, mientras que el de los hombres se mantiene mucho más estable.

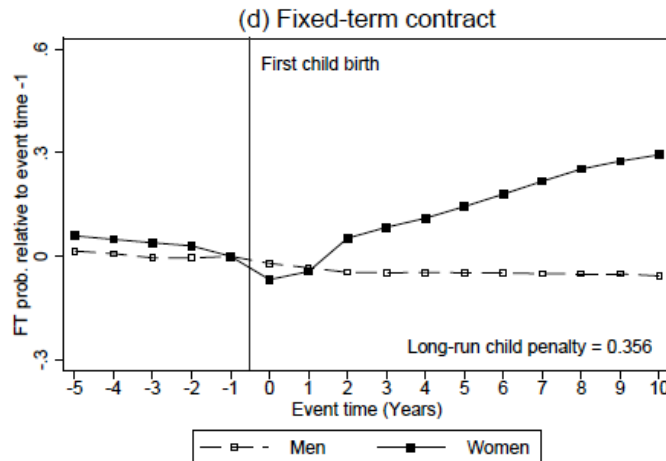
Asimismo, encontramos una amplia diferencia en la probabilidad de trabajar a tiempo parcial, que aumenta considerablemente para las madres y disminuye para los padres, resultando en una brecha del 43% tras 10 años.

Por último, las madres tienen mayor probabilidad de trabajar con un contrato temporal -un 29% después de 10 años-, mientras que la de los padres es un 6% menor.

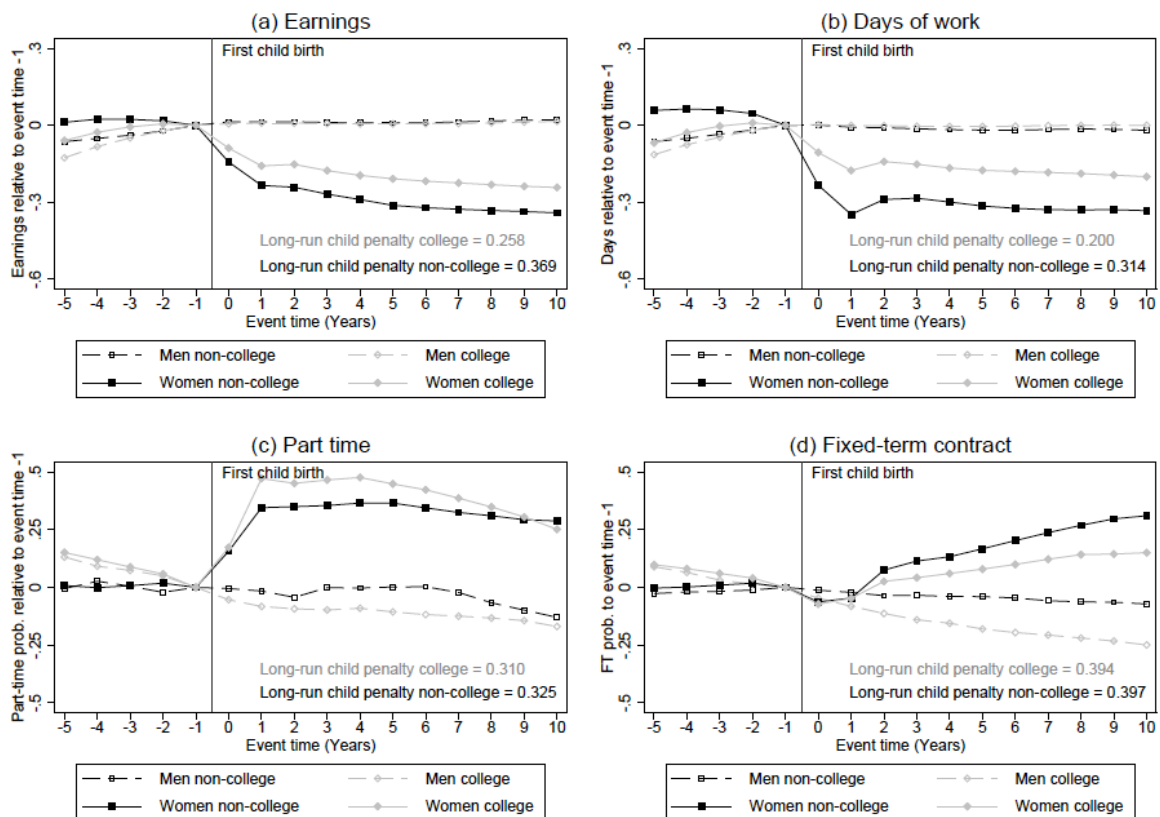


Por completitud, también consideramos dos mecanismos complementarios: la probabilidad de trabajar en sectores flexibles y en sectores conocidos por demandar horas extra a sus trabajadores<sup>3</sup>. Concluimos que la probabilidad de trabajar en sectores que demandan horas extra disminuye para las mujeres en el año inmediatamente posterior al nacimiento de su primer hijo, y no alcanza los niveles previos al parto hasta 6 o incluso 10 años después, dependiendo del número de horas semanales considerado. Por el contrario, en el caso de los padres, la probabilidad de trabajar en dichos sectores aumenta continuamente a lo largo de los años, dejando una brecha notable entre hombres y mujeres. Las madres tienen, sin embargo, una mayor probabilidad de trabajar en sectores flexibles y, aunque esta probabilidad apenas cambia para los padres, la brecha se estrecha rápidamente e incluso desaparece 3 años después del nacimiento de su primer hijo.

<sup>3</sup> Definimos un sector como *flexible* si está por encima de la mediana en la proporción de trabajadores que pueden ajustar su horario laboral o días de permiso por motivos familiares; asimismo, los sectores *conocidos por demandar horas extra* son aquellos que están por encima de la mediana en la proporción de trabajadores que invierten 40 (y, alternativamente, 50) horas semanales en el trabajo.



El estudio también encuentra diferencias por nivel educativo. La penalización en el nivel de ingresos y en el número de días trabajados en el año es significativamente mayor para las mujeres no universitarias que para las universitarias. Sin embargo, las madres universitarias tienen más probabilidad de trabajar a tiempo parcial, aunque este efecto tiende a desaparecer con el tiempo. Por último, las mujeres no universitarias tienen más probabilidad de trabajar con un contrato temporal. En este caso, excepcionalmente, también se observan diferencias para los hombres: la probabilidad de tener un trabajo temporal disminuye significativamente para los hombres universitarios después de ser padres, mientras que esta probabilidad apenas cambia para los hombres no universitarios.



\*\*\*\*\*



## **11.- Pro et contra: La última reforma laboral (Real Decreto-Ley 32/2021, de 28 de Diciembre)**

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

### **Pro...**

**Una reforma orientada a la reconquista de derechos frente a la precariedad, incrementada, especialmente, con la reforma de 2012**

*(por Fernando Fita Ortega, Profesor Titular Departamento de Derecho del Trabajo y Seguridad Social, Universidad de Valencia)*

### **1.- Las notas caracterizadoras de la reforma laboral de 2021**

De la reforma laboral introducida por el Real Decreto-ley 32/2021, de 28 de diciembre, cabe destacar tres características: se trata de una reforma fruto del diálogo social; (1) viene condicionada por el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, aprobado formalmente por las instituciones europeas (a través del Consejo ECOFIN) el 13 de julio de 2021 (2); y se enmarca dentro del proceso de reformas dirigidas a corregir la orientación del modelo de relaciones laborales diseñado en la normativa laboral (3).

1) Una de las constantes que pueden apreciarse en las reformas acaecidas en la normativa laboral ha consistido, con alguna puntual excepción, en la falta de participación de los agentes sociales en su elaboración. Basta referirse al proceso de reformas llevado a cabo con ocasión de la crisis económica de 2008 para confirmar esta conclusión, periodo en el que las reformas se tramitaron mediante Reales Decretos-ley, “cocinados” por el Gobierno y ratificados en el Congreso de los Diputados sin apenas debate parlamentario, aprovechando la mayoría absoluta del partido del Gobierno en la Cámara.

La reforma laboral de 2021, en línea con lo que ha venido sucediendo con las normas laborales aprobadas en la presente legislatura, se enmarca en una lógica distinta, al ser fruto del diálogo

entre los agentes sociales y el Gobierno, cumpliéndose con el compromiso expresado en el Componente 23 «Nuevas políticas públicas para un mercado de trabajo dinámico, resiliente e inclusivo», del *Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia*, presentado por España a la Unión Europea con el objetivo de recabar fondos para impulsar la recuperación económica tras la pandemia. En dicho Componente se plantea la necesidad de llevar a cabo las reformas necesarias a través del diálogo social. Fruto de este carácter consensuado resulta que el resultado obtenido, como sucede en todo proceso de negociación, no coincida con aquellas pretensiones que se plantearon por parte del Gobierno al inicio de las negociaciones, como tampoco ha colmado las aspiraciones de patronal y sindicatos. 2) Por otra parte, el Componente 23 del *El Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia*, «Nuevas políticas públicas para un mercado de trabajo dinámico, resiliente e inclusivo», se marca como objetivo la promoción de reformas laborales que permitan reducir el desempleo estructural y el paro juvenil, reduzcan la temporalidad y corrijan la dualidad del mercado laboral, aumenten la inversión en capital humano, modernicen los instrumentos de negociación colectiva y aumenten la eficacia y eficiencia de las políticas públicas de empleo. Habiendo aprobado el ECOFIN, en julio de 2021 -previo informe favorable de la Comisión el mes anterior- el Plan de Recuperación del Reino de España, la obtención de fondos europeos para hacer frente a las consecuencias económicas de la pandemia quedaba condicionada a su cumplimiento. En él se determinan once proyectos reformadores: R1 Regulación del trabajo a distancia; R2 Medidas para eliminar la brecha de género; R3 Regulación del trabajo de los repartidores a domicilio por parte de las plataformas digitales; R4 Simplificación de contratos:

Generalización del contrato indefinido, causalidad de la contratación temporal y adecuada regulación del contrato de formación; R5 Modernización de políticas activas de empleo; R6 Establecimiento de un mecanismo permanente de flexibilidad interna, estabilidad en el empleo y recualificación de trabajadores en transición; R7 Revisión de las subvenciones y bonificaciones a la contratación laboral; R8 Modernización de la negociación colectiva; R9 Modernización de la contratación y subcontratación de actividades empresariales; R10 Simplificación y mejora del nivel asistencial de desempleo; R11 Digitalización del SEPE para su modernización y eficiencia

3) El tercero de los factores a considerar para valorar la reforma es el relativo a la situación del mercado laboral español, que se caracteriza por la elevada tasa de temporalidad y de desempleo. Así, según datos extraídos de Eurostat, la tasa de temporalidad en 2020 en España fue del 20,4%, siendo la segunda más alta dentro de los países de la Unión Europea, por detrás de Países Bajos. Por lo que se refiere a la tasa de desempleo, en 2020 ésta fue del 15,5% en España, solamente por detrás de Grecia, con una tasa del 17.6%, según datos de Eurostat (situación que se viene repitiendo desde 2013).

Estos dos factores, y las negativas consecuencias, derivadas de la dualidad y la rotación de los trabajadores en el mercado de trabajo, que acarrearán para la economía, el funcionamiento de las empresas, las personas trabajadoras y el sistema de protección social (ley 63/1997, de 26 de diciembre), han constituido, al menos de palabra, en un *leit motif* reiterado machaconamente en las diferentes reformas laborales adoptadas en España desde las introducidas, a mediados de la década de los años 80 del siglo pasado, en virtud de la ley 32/1984, de 2 de agosto.

Lo cierto es que las diversas reformas laborales no respondieron, por lo general, al espíritu señalado, pues siguieron favoreciendo la temporalidad y la precariedad, siendo que, como se dijo con ocasión de la reforma de 1997 y resulta

igualmente predicable de las posteriores reformas, es en esta materia donde se “manifiesta de manera más descarada esa contradicción entre lo que había constituido el planteamiento del Gobierno en la discusión sobre las medidas de la reforma de trabajo a adoptar y las que luego habría de poner en práctica” (BAYLOS GRAU, A., “Modalidades de contratación y reforma del mercado”, *La reforma del mercado de trabajo y de la seguridad y salud laboral : XII Jornadas Universitarias Andaluzas de Derecho del Trabajo y Relaciones Laborales* -coord. MONEREO PÉREZ, J.L.)

**2.- Los objetivos de la reforma incorporada por el Real Decreto-ley 32/2021.**

Las modificaciones introducidas con el Real Decreto-ley 32/2021 no constituyen un punto final, sino que se enmarcan en un proyecto reformador, que se inicia antes de esta disposición, y que tiene la pretensión de seguir desarrollándose con objeto de alcanzar, como se dice en el Plan de Resiliencia, un *Estatuto del Trabajo del siglo XXI, que responda a las nuevas necesidades y realidades del mercado laboral*. La falta de adecuación de la normativa laboral al actual contexto productivo ha sido denunciada reiteradamente, y la pandemia de la Covid-19 lo puso en evidencia cuando, ante la proliferación del trabajo a distancia y del teletrabajo, surgió la necesidad de ajustar la regulación de esta forma de prestación de la actividad productiva para abordar los problemas jurídicos que suscita.

La reforma persigue, pues, avanzar en esa adecuación de la norma asumiendo el reto de superar las deficiencias del mercado laboral español, y con el deseo de favorecer el marco normativo que satisfaga el deseo de conseguir unos mercados de trabajo más justos. Se enmarca, pues, en el objetivo establecido en la Agenda 2030 de Naciones Unidas de alcanzar un nuevo contrato social *que permita hacer compatible la estabilidad en el empleo con las necesidades de una economía en plena evolución marcada por las transiciones ecológica y digital*. Ahora bien, esta reforma no aspira a formalizar

dicho contrato, sino únicamente a asentar las bases del mismo. Como se señala en el preámbulo del Real Decreto-ley, éste solamente afecta al proceso de reformas enunciados en los apartados 4 (simplificación de los contratos); 6 (establecimiento de un mecanismo permanente de flexibilidad y estabilización del empleo); 8 (la modernización de la negociación colectiva) y 9 (modernización de la contratación y subcontratación de actividades empresariales). Resulta, pues, que con el Real Decreto-ley se ha perseguido contribuir a la formulación de ese nuevo contrato social, inspirado en la idea del trabajo decente y justo.

### 3.- Una valoración de la reforma

Conviene señalar, en primer término, que tanto el objetivo marcado como el mecanismo para lograrlo, haciendo partícipes a los agentes sociales, resultan bien ambiciosos, lo cual podría favorecer una apreciación injusta del resultado obtenido. Desde hace décadas se viene hablando de la necesidad de modificar el modelo productivo del país y atajar el problema de la temporalidad y precariedad del mercado de trabajo español para superar sus problemas de productividad y eficiencia. El diagnóstico de las debilidades de estos factores ha conducido a conclusiones prácticamente unánimes, sin embargo, las actuaciones del legislador han sido, por lo general, poco honestas con aquellas. De este modo, se ha empleado la filosofía de la flexiguridad y del emprendedurismo como acicates para favorecer un modelo de relaciones laborales caracterizado por un fortalecimiento de los poderes directivos empresariales y, a la par, impulsar un arrinconamiento del derecho del trabajo frente al pretendido derecho del empleo, con medidas que han conducido a un empobrecimiento de la clase media, fruto de la focalización en el abaratamiento de costes laborales para mantener la competitividad, dando lugar con ello a un notable aumento de las desigualdades sociales.

La reforma laboral introducida con el Real Decreto-ley 32/2021 es ambiciosa en sus objetivos y coherente con las medidas

formuladas, pues plantea medidas dirigidas a conseguir aquello que se propone. Ciertamente, podría apuntarse que en algunos aspectos se queda corta, que debería haber sido más firme en alguna de las soluciones presentadas. Sin embargo, ello requería un nivel de consenso en las medidas adoptadas que no se dio en el proceso de negociación, fruto, desde mi punto de vista, de posturas excesivamente asentadas en la cultura de la precariedad que se ha ido consolidando desde las reformas laborales introducida con la Ley 32/1984, de 2 de agosto, para lograr la adaptación del marco institucional que regula el mercado de trabajo a las circunstancias de la economía española tras la crisis de la década de los 70 del siglo pasado.

Ahora bien, hay dos aspectos esenciales en los que se ha dado una respuesta decidida a la hora de conseguir un cambio en el modelo productivo y de relaciones laborales: el combate contra la excesiva temporalidad, y el refuerzo de la formación de los trabajadores. Estos dos aspectos han ido estrechamente vinculados en nuestro modelo de relaciones laborales, mucho más de lo que la lógica y un correcto diseño de las modalidades de contratación laboral justificarían. De una parte, tal y como ya apuntase la Comisión en su documento *Hacia los principios comunes de la flexiguridad: más y mejor empleo mediante la flexibilidad y la seguridad* COM(2007) 359 final, existe una correlación entre contratación temporal y déficit de inversión en formación, pues ni las empresas estarán interesadas en invertir en mano de obra que permanecerá poco tiempo en ellas, ni esta situación contribuye a estimular a los trabajadores poco cualificados en su formación, dada la previsible rotación y cambio de sector a la que se verán sometidos. De otra, por cuanto las modalidades de contratos formativos han visto muy frecuentemente relegada su finalidad formativa a cambio de su potenciación como instrumentos de creación de empleo.

Por este motivo, el preámbulo del Real Decreto-ley 32/2021, recoge el objetivo de regular eficazmente los contratos

formativos, de modo que se proporcione un marco idóneo para la incorporación de las personas jóvenes al mercado laboral, marcando un cambio de modelo de estos contratos, reforzando su componente formativo.

Solamente la formación puede contribuir a favorecer el éxito de las transiciones (hacia el mercado de trabajo, para acceder a él, o dentro del mismo, mejorando el empleo que se viene ocupando) en torno a la que gira la idea de la flexiguridad. Y es ese componente el que se pretende reforzar, no solamente con el nuevo modelo propuesto de contratos formativos, sino, además, mediante el fomento de las acciones formativas en los expedientes de regulación temporal de empleo, ya se trate de reducciones de jornada de trabajo o de suspensiones de contratos de trabajo (incentivadas, por otra parte, mediante el sistema de exenciones en las cotizaciones a la Seguridad Social sobre la aportación empresarial por contingencias comunes y por conceptos de recaudación conjunta); así como a la hora de regular la extinción del contrato indefinido por motivos inherentes a la persona trabajadora en el sector de la construcción.

En cuanto a la lucha contra el abuso de la temporalidad, cabe destacar que en los últimos años estaba encontrando como aliado a los tribunales laborales españoles, en los que cabe apreciar un marcado cambio de actitud, impulsado por las decisiones del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en aplicación de la Directiva 1999/70/CE, de 28 de junio de 1999, sobre el trabajo de duración determinada. A ello se suma ahora, en virtud de la reforma laboral de 2021, la iniciativa del legislador decidida a reducir la tasa de temporalidad existente en el mercado laboral español mediante la recuperación de la causalidad en los contratos temporales, en un intento de lograr que el contrato indefinido sea la regla general. La presunción, incorporada en el artículo 15.1 del Estatuto de los Trabajadores, de que el contrato de trabajo está concertado por tiempo indefinido, es una clara declaración de

intenciones. Como también lo es que se exija que en el contrato se especifique, con precisión, no solamente la causa habilitante de la contratación temporal, sino, además, las circunstancias concretas que la justifican y su conexión con la duración prevista, requisitos mucho más precisos y estrictos que el contenido en la normativa relativa a los contratos temporales hasta ahora, que solamente exigía que el contrato especificase e identificase suficientemente, con precisión y claridad, la obra o el servicio que constituya su objeto, la causa o la circunstancia que lo justifique, o identificase al trabajador sustituido y la causa de la sustitución (arts. 2.2, 3.2 y 4.2 del RD 2728/1998, de 18 de diciembre, por el que se desarrolla el artículo 15 del Estatuto de los Trabajadores en materia de contratos de duración determinada). Por otra parte, la eliminación del contrato de obra o servicio, que es, junto con la modalidad del contrato eventual por circunstancias de la producción, la que se ha venido utilizando de forma mayoritaria, puede suponer un punto de inflexión en este panorama. E igualmente puede contribuir a reducir la tasa de temporalidad el encarecimiento, con alguna excepción, de los costes laborales de los contratos temporales de corta duración (de menos de 30 días) o la potenciación de la labor de la Inspección de Trabajo en la lucha contra el fraude en la contratación temporal, así como el reconocimiento -sin admisión de prueba en contrario- de la condición de fijos de las personas contratadas incumpliendo lo previsto en el artículo 15 del ET, o, finalmente, el incremento de la cuantía de las sanciones a imponer en caso de transgresión de la normativa sobre modalidades contractuales, contratos de duración determinada y temporales, mediante su utilización en fraude de ley o respecto a personas, finalidades, supuestos y límites temporales distintos de los previstos legal, reglamentariamente, o mediante convenio colectivo cuando dichos extremos puedan ser determinados por la negociación colectiva, al considerarse una

infracción por cada una de las personas trabajadoras afectadas.

Por último, cabría destacar el intento de revertir la situación derivada de las reformas de 2011 y 2012 en materia de negociación colectiva, cuestión ésta muy controvertida y que iría en contra de las políticas marcadas en el seno de la Unión Europea en torno a la centralidad del convenio de empresa. Si bien en este punto no cabe apreciar una vuelta al modelo existente antes de las reformas introducidas como consecuencia de la crisis económica de 2008, es destacable el intento que realiza para, como se dice en el preámbulo del Real Decreto-ley 32/2021, *garantizar que la descentralización de los convenios colectivos no provoque un efecto devaluador de costes retributivos o desventajas injustificadas entre las empresas, y aporte flexibilidad en la medida adecuada*, procurando, como se indica en el apartado octavo de las reformas recogidas en el Plan de Resiliencia, que la adaptación de las condiciones de trabajo a las características del sector o de la empresa posibilite una competencia entre las empresas que grave fundamentalmente en la calidad y no en los costes laborales. En definitiva, la reforma laboral de 2021 marca un cambio de tendencia, una redefinición de los paradigmas que regulan el mercado de trabajo, que deberá ir consolidándose en futuras acciones legislativas que avancen en la modernización del modelo de relaciones laborales existente en España, favoreciendo un cambio de cultura en la gestión de la mano de obra.

### **...Et contra**

#### **¿Contrarreforma laboral?**

*(por Francisco Pérez de los Cobos Orihuel, Catedrático de Derecho del Trabajo de la Universidad Complutense de Madrid)*

Como es público y notorio, tras años de incesante polémica, de muchos dimes y

diretes, de anuncios y desmentidos, el pasado 28 de diciembre, el Gobierno aprobó, una vez más por Real Decreto Ley – en este caso, el Real Decreto Ley 32/2021, de 28 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma laboral, la garantía de la estabilidad en el empleo y la transformación del mercado de trabajo- la que considera su reforma laboral. Pese a las cincuenta y cuatro páginas de BOE, que serían muchas menos si el legislador, en buena técnica, se hubiera limitado a reflejar en el diario oficial lo que en la Ley cambia, su lectura sosegada obliga concluir que lo más relevante y significativo de esta reforma, archipublicitada eso sí, es lo que no es. No es, desde luego, una derogación de la reforma laboral de 2012, por más que llevamos años oyendo declaraciones demonizadoras de la misma y promesas de su inmediata derogación por su carácter “lesivo” para los trabajadores. Tampoco es, como dice faltando a la verdad la ditirámica exposición de motivos de la norma, “la primera reforma laboral de gran calado de la Democracia que cuenta con el respaldo del diálogo social”, pues ni es la primera reforma pactada ni tiene tamaño calado. Más bien estamos ante una modificación parcial y relativamente incisiva de algunos aspectos del marco normativo de las relaciones laborales que la reforma de 2012 definió y que ésta ha venido a consolidar.

No seré yo quien lo lamente. Creo que el Gobierno tenía ante sí dos formas de afrontar la reforma. La que cabría denominar “ideológica”, que hubiera consistido en trasladar a la letra de la Ley todas las críticas acerbas vertidas contra la reforma de 2012, modificándola sustancialmente, y otra, que denominaría “pragmática”, que pasaba por hacer una valoración cabal y desprejuiciada de la reforma de 2012 y de sus efectos, transcurridos casi diez años desde su entrada en vigor, para detectar aquellos extremos en los que la reforma no ha tenido el impacto deseado y/o se han producido disfunciones, para corregirlos. El ruido ambiental parecía presagiar lo peor, pero, por fortuna, la acertada

decisión de que la reforma se pactara en la mesa del diálogo social – garantía casi siempre de prudencia y sensatez- ha hecho que se imponga la segunda.

Yo creo que, bien mirada, la reforma ahora instrumentada podría leerse como un desarrollo de la reforma de 2012, a la que en buena medida vendría a cerrar. Varias razones, a mi entender, así lo acreditan.

En primer lugar, el hecho de que algunas reformas básicamente consistan en desarrollos de la regulación previa, tal es el caso de los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTES), que son objeto de un interesante desarrollo a la luz de la experiencia durante la pandemia en la que, dicho sea de paso, la regulación ahora completada se mostró utilísima, y de los contratos formativos, respecto de los cuales se introducen modificaciones menores. En segundo lugar, el que otras modificaciones supongan rectificaciones puntuales de algunas instituciones introducidas en 2012, como es el caso de la prioridad aplicativa del convenio de empresa, de la que ahora se excluye la materia salarial, sobre la que sin embargo sigue abierta la posibilidad del llamado “descuelgue”. En tercer lugar, el que otros cambios, conseguidos los objetivos de renovación de anquilosadas estructuras negociales, vengan a incorporar a la Ley la que ha sido una previsión extendida en la contratación colectiva posterior a la reforma: la ultraactividad sin límites del convenio colectivo decaído en su vigencia y denunciado. En cuarto lugar, el que el RDL aborde la modernización de una institución, la de las contrata y subcontratas, que hace diez años no se tocó y que además lo haga en el sentido adecuado de garantizar a los trabajadores de la contratista la aplicación del convenio colectivo del sector de la actividad que ejecutan en la contrata. En quinto lugar, en fin, el hecho de que el más relevante de los cambios operados, la reforma de la contratación temporal y de las modalidades de contratación, venga, creo, a cerrar y dar coherencia a la reforma de 2012.

Me explico. En la economía de la reforma del 2012, que vino a incrementar de

forma significativa la flexibilidad interna en la empresa, es decir, las posibilidades de gestión sin trabas de la mano de obra en su seno, y la flexibilidad externa de salida, esto es, las posibilidades de suspensión y extinción del contrato de trabajo, había implícita, creo, una reforma de las modalidades contractuales y señaladamente de la contratación temporal, de la flexibilidad de entrada en la relación de trabajo, en sentido restrictivo. Por razones de equilibrio en la regulación de la relación de trabajo, el aumento de la flexibilidad laboral interna y externa de salida debiera haberse compensado con una restricción significativa de la flexibilidad de entrada, sobre la que venía en exceso pivotando en nuestro país la adaptabilidad de las empresas a las fluctuaciones del mercado. El legislador de 2012 no se atrevió a hacerlo porque la situación de empleo con la que se encontró era pavorosa y el contexto económico tan desfavorable que su objetivo inmediato no fue el de la calidad del empleo, aunque alguna medida introdujo con tal propósito, sino el de la cantidad del empleo, que debía generarse a toda costa.

El contexto económico en el que se produce la actual reforma tampoco es que sea boyante, pero, ahora, auspiciado por las instituciones europeas, se ha tenido el coraje político necesario para enfrentar el problema, de lo que hay que felicitar. La desmesurada temporalidad española, considerablemente más alta que la media europea, no solo ha tenido y tiene efectos sociales deletéreos, sino también efectos desestabilizadores del sistema de protección social, del sistema económico y, me atrevería a decir, del propio sistema político. Es bueno que, por fin, se haya abordado un problema que viene de lejos- desde la década de los ochenta – y que ha sido largamente demorado.

La terapia propuesta, la drástica restricción de las posibilidades de contratación temporal y la apuesta por el contrato fijo discontinuo, es sin duda, una apuesta arriesgada, pues, al margen del contexto económico poco propicio, los cambios culturales – y eso es lo que entre nosotros se requiere- no se consiguen por

decreto. De otra parte, la formulación técnica de la reforma deja mucho que desear, es manifiestamente mejorable en términos de seguridad jurídica, por lo que la conflictividad judicial está servida. Pero

que los agentes sociales hayan decidido meterle mano a este grave problema y hayan acordado de consuno explorar una solución es ya de por sí una buena noticia.

\*\*\*\*\*

## 12.- Reseñas de libros

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

➤ **(2022): *Lo que nos debemos unos a otros. Un nuevo contrato social.* Paidós, Barcelona.**

(por Carlos Ochando Claramunt, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia)



La publicación de este libro ha generado enormes expectativas entre los lectores. No sólo por el interés del tema que aborda, sino por la extraordinaria experiencia política y académica de su autora. Nemat (Minouche) Shafik es, en la actualidad, directora de la London School of Economics and Political Science. Además, ha sido vicepresidenta del Banco Mundial, subdirectora gerente del Fondo Monetario Internacional y vicegobernadora del Banco de Inglaterra. Un currículum de esas características despertaría el interés por la lectura del libro hasta del lector más perezoso y remolón. El libro es el resultado del programa de investigación “Beveridge 2.0” enmarcado en la LSE y destinado a replantear las bases del nuevo Estado del bienestar del siglo XXI.

Sin duda, el tema que aborda el libro es de gran importancia. Comparto con la autora un profundo interés por el nuevo diseño del Estado del bienestar en el actual siglo. Una consecuencia de la pandemia de la COVID-19 ha sido la necesidad de replantear y repensar las

bases de nuestro Estado del bienestar. Y de ahí la aparición de libros que tienen como principal preocupación el diseño de un nuevo contrato social (véase la reseña en el número anterior del NPE nº 34 de diciembre de 2021 del libro de Costas, A. y Arias, X.C. *El laberinto de la prosperidad*). Incluso antes de la crisis pandémica otros autores, como Carlos Mulas-Granados, Joseba Zalakain y Borja Barragué en España y Gosta Esping Andersen, Bruno Palier y Nicholas Barr –entre muchos otros- fuera de nuestras fronteras, planteaban la necesidad de diseñar una nueva arquitectura del Estado del bienestar para afrontar los nuevos riesgos sociales que nos venían encima con el comienzo del siglo XXI. Por tanto, el tema –aunque ahora de moda y encima de la agenda social y política- no es nuevo.

Creo que el libro tiene luces y sombras. Empecemos por las luces. El libro tiene tres grandes virtudes: la claridad, la ambición y la extraordinaria recopilación bibliográfica. En primer lugar, sorprende (muy agradablemente) la sencillez y claridad con que está escrito, considerando que está escrito por una persona de una larga trayectoria académica y política. Esta característica lo hace accesible y ameno tanto para los expertos en el tema como para los lectores profanos (pero preocupados e interesados) por el tema del Estado

del bienestar. En segundo lugar, es ambicioso porque aborda todos los pilares del Estado del bienestar (o del nuevo contrato social en terminología de la autora). Por sus páginas se analizan las políticas de la infancia, educación, salud, trabajo, vejez y transferencias intergeneracionales. Por tanto, es encomiable el enfoque holístico que desarrolla la autora en el libro. Prácticamente, ningún pilar esencial del Estado del bienestar queda fuera de su análisis. Y, por último, otro aspecto positivo del libro es la abundantísima recopilación bibliográfica. Por sí mismo, esto lo convierte en un valioso material de recopilación de información sobre los temas centrales del Estado del bienestar. Y hasta ahí, lo que nos parecen las “*luces*” del libro. Vayamos ahora con las “*sombras*”.

Una de los problemas del libro es que, al intentar abarcar tantos temas, le falta profundidad en el tratamiento de los mismos. Sin duda, es difícil no estar a favor del contrato social que propone el libro cuando buena parte de las propuestas son declaraciones de principios y buenas intenciones y deseos. Un ejemplo de ello lo encontramos casi al final del libro cuando la autora resume lo que entiende por nuevo contrato social para el siglo XXI: “*un contrato social más generoso e inclusivo reconocería nuestras interdependencias, proporcionaría unas mínimas protecciones fundamentales para todos, haría que compartiéramos colectivamente ciertos riesgos y demandaría de todos los ciudadanos que contribuyeran cuando pudieran durante el máximo tiempo que pudieran. No se trata de aumentar el tamaño del Estado del bienestar, sino de invertir en las personas y de construir un nuevo sistema para compartir los riesgos a fin de incrementar el bienestar general*” (p. 240). Imposible estar en desacuerdo con ese deseo.

Para diseñar el nuevo contrato social la autora propone tres principios que subyacen a sus argumentos (p. 211):

- a) seguridad para todos (garantía de un nivel de vida mínimo digno);
- b) máxima inversión en capacidades (invertir lo máximo en la creación de oportunidades para que los ciudadanos sean productivos y contribuyan al bien común todo el tiempo que puedan) y
- c) reparto eficiente y equitativo de los riesgos (entre individuos, familias, empresas y Estado).

Casi imposible estar en desacuerdo con esta declaración de principios.

Para construir ese nuevo contrato social, la autora establece tres estrategias claves: el incremento de la productividad, el replanteamiento de la política fiscal y un nuevo contrato con las empresas (p. 215). De nuevo, casi imposible no estar de acuerdo con esas estrategias. Con todo lo expuesto hasta aquí, ¿a dónde queremos ir a parar? Pues que desde mi humilde opinión al libro le falta la necesaria profundidad en las propuestas concretas para diseñar la nueva arquitectura del nuevo Estado de bienestar. Y creo que es la parte más complicada de tratar. Existe un consenso sobre la necesidad de establecer un nuevo contrato social o un nuevo diseño del Estado de bienestar, pero ¿cómo?, ¿a través de qué instrumentos y medidas?, ¿qué nuevas herramientas de innovación social debemos diseñar para afrontar los nuevos riesgos sociales del siglo XXI? Las respuestas a estas preguntas no tienen el consenso necesario. Además, desde una perspectiva teórica y aplicada, son preguntas muy difíciles de responder. Y creo que más allá de las grandes líneas estratégicas, el libro no aborda -con profundidad y valentía- las nuevas herramientas que deben fundamentar las políticas sociales del siglo XXI. No hay concreción en las medidas, vuelve a ver un diagnóstico -sabido y estudiado por todos los expertos del tema- de los riesgos y retos de la vieja arquitectura del Estado del bienestar y de sus límites para cubrir (de manera eficiente y equitativa) los nuevos riesgos sociales del siglo XXI. Además, el libro no aborda dos cuestiones centrales en el debate:

- 1) los principios del nuevo contrato social, ¿tienen validez universal o cada país debe transitar por su camino para alcanzar un contrato social que reúna el mayor consenso social posible?, ¿cuánto de peso tienen las propias instituciones políticas, sociales y económicas en la construcción del contrato social? y



- 2) ¿en qué contexto político se puede alcanzar el consenso propuesto?, ¿es posible en el actual contexto de polarización?, ¿es posible refundar el Estado del bienestar en el actual contexto político de consolidación y crecimiento de los partidos populistas de extrema derecha?, ¿qué actores impulsarán las bases del nuevo contrato social?

Creo que esos son las grandes carencias del libro o, por lo menos, las razones de la frustración y/o decepción que uno siente con la lectura del mismo. Se sabe -sabemos todos- que las sociedades se enfrentan a transcendentales transformaciones económicas, sociales y políticas como la globalización de las economías, el progreso y cambio tecnológico, los cambios demográficos (envejecimiento), las transformaciones estructurales del mercado de trabajo, los cambios en el modelo de familia y la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, la desigualdad creciente y la nueva polarización social y el cambio climático. Dichas transformaciones son el embrión de nuevos riesgos sociales que el Estado del bienestar tiene que afrontar. Pero, ¿cómo?, ¿por quién?, ¿en qué contexto político? Preguntas que no responde el libro. De diagnósticos andamos sobrados. De respuestas y propuestas rigurosas muy escasos. Y de actores valientes más todavía.

➤ **Velasco, Roberto (2021): *Amenazas Sociales de la Revolución Digital*. Serinfor, Bilbao (disponible en [www.robertovelasco.es](http://www.robertovelasco.es))**

(por Felipe Serrano, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad del País Vasco, UPV/EHU)



El profesor Roberto Velasco acaba de publicar un nuevo libro titulado “Amenazas Sociales de la Revolución Digital”. En las páginas de este trabajo pueden encontrarse definiciones claras y precisas de conceptos tales como: “robotización”, “inteligencia artificial”, “big data”, “Industria 4.0” o “ciberdelincuencia” y “ciberseguridad”. Los fenómenos a los que se refieren estos conceptos han pasado a formar parte de nuestra cotidianeidad, sin que tengamos claro en muchas ocasiones cómo están contribuyendo a transformar nuestra vida. Algunos dirán, y con razón, que nos la están haciendo más difícil, aunque no podemos ignorar aspectos tan positivos como las mejoras en los tratamientos médicos que han facilitado o la disminución en los costes de información que han auspiciado.

Pero lo más relevante de este nuevo trabajo del profesor Velasco se encuentra en la advertencia sobre la que se construye la obra: los retos sociales a los que nos enfrenta la revolución digital.

Para los economistas el cambio técnico es, junto con las instituciones, el motor principal del crecimiento económico. Las transformaciones tecnológicas que está induciendo la revolución digital todavía no han alcanzado su plenitud, pero ya hemos visto lo suficiente para percatarnos de los retos a los que debemos enfrentarnos. En el libro el profesor Velasco explica el potencial impacto que estos cambios pueden tener en el empleo, tanto en la “cantidad” como en la “composición” y la “calidad”. Pero esto no es más que una introducción al verdadero objetivo del trabajo. El interés del profesor Velasco se encuentra en mostrarnos que la naturaleza disruptiva de esta revolución tecnológica trasciende el

ámbito de la economía, y que es nuestra “forma de vida” la que está siendo amenazada por la anarquía con la que estas nuevas tecnologías están entrando en nuestras vidas.

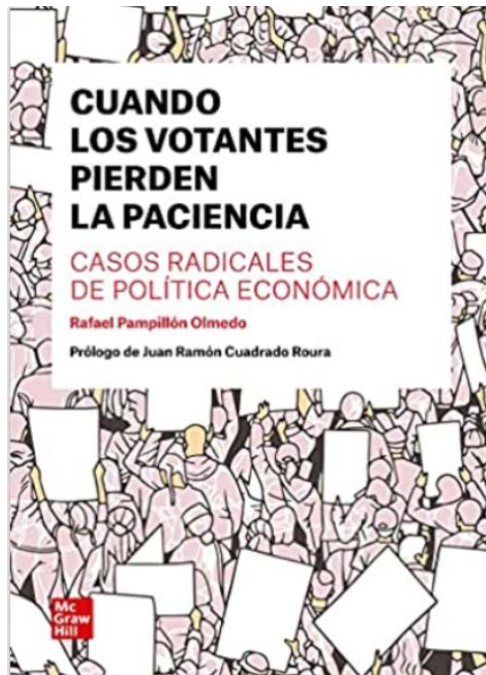
La información personal que volcamos en la red cuando realizamos compras a través de internet, o cuando utilizamos los buscadores para comparar ofertas, o cuando consultamos la prensa, es utilizada para identificar patrones de comportamiento o inclinaciones ideológicas y políticas que luego se venden para orientar campañas electorales. La privacidad se transforma de esta forma en un bien comercializable sobre el que los “agregadores” de preferencias se asignan unos derechos de propiedad con un dudoso respaldo legal. Y esto cuando no utilizan la información que obtienen por su labor de intermediación entre el vendedor y el comprador final para orientar la venta de sus propios productos, expulsando así del mercado a los competidores que usan sus servicios de intermediación.

Pero los peligros no vienen solamente de las empresas que monopolizan (o parasitan) estas nuevas herramientas tecnológicas. Es en la propia naturaleza de estas tecnologías en donde se contiene el germen de los problemas. La Inteligencia Artificial, insiste el profesor Velasco, es un producto hecho por los hombres. Por tanto, nuestras imperfecciones, nuestra ética o nuestros prejuicios terminan transmitiéndose a los algoritmos que diseñamos para procesar la información. Los programas informáticos que organizarán (y organizan ya) nuestras vidas no son asépticos y neutrales, tal como se trata de presentarlos, sino que expresan unas determinadas reglas de juego. Las convenciones y las normas sociales, así como las reglas formales que organizan nuestras relaciones sociales pueden ser sustituidas por las convenciones y las normas de quienes tienen la capacidad para diseñar los algoritmos o para encargar su diseño. Pocas veces es posible observar con tanta crudeza la aseveración del profesor Douglas North sobre la íntima relación que existe entre el diseño de las reglas de juego sociales y los intereses de quienes tienen el poder de negociación para imponerlas.

No cabe derivar de lo dicho, sin embargo, que el profesor Velasco proyecte una imagen deprimente del futuro que nos aguarda. Precisamente porque defiende la tesis de que la revolución digital no es una revolución que se impone a los mortales de manera inexorable, como si de la ley de la gravedad se tratase, muestra al final de libro algunos de los retos que deberíamos afrontar para que la convivencia con estas nuevas tecnologías sea positiva. Pero para que estos retos puedan ser abordados es necesario que la sociedad tome conciencia de los peligros a los que nos enfrentamos, entre otros, a la pervivencia de nuestra propia libertad para orientar los cambios a la voluntad de la mayoría, y no a la voluntad de un grupo de privilegiados que tienen el poder para imponer sus reglas. No deja de ser contradictorio que en un momento histórico tan trascendente como el actual, en el que la recuperación de los valores éticos que han permitido a los hombres vivir en sociedad de una manera civilizada, se prive a las generaciones futuras de una formación filosófica. Tal vez sea esta la primera batalla perdida contra los sacerdotes de la nueva religión tecnológica.

➤ **Pampillón Olmedo, Rafael (2022): Casos radicales de política económica. McGraw Hill, Madrid.**

(Por el Dr. Fernando G. Jaén Coll. Profesor del Departamento de Economía y Empresa de la UVIC-UCC.)



Con prólogo de Juan R. Cuadrado Roura, prestigioso catedrático de política económica y no pocos reconocimientos a su favor, nos adentramos en el reciente libro *Casos radicales de política económica* (McGraw Hill, 2022), del profesor Rafael Pampillón, con una carrera académica consolidada. Libro de doble condición: es ensayo (lo que Ortega calificara de ciencia sin prueba) y es didascálico, de exposición a alumnos, aunque no los tengamos en lista ni sepamos qué han cursado antes. No espere el lector demostración, sino, al uso de von Mises, comprensión. No estamos ante teoría, sino ante historia, pero aún esto merece el deslinde disciplinar para situarnos correctamente en su lectura, pues, si bien el objeto principal se incardina en la política económica, en tanto que disciplina, se alimenta con la teoría y con la historia. Ardua tarea es sujetarse los machos y no derivar en esa perspectiva histórica que es la guerra económica, que tan sutilmente hubiera

podido vincularse en este libro, pero, que, desde el punto de vista disciplinar, el profesor Pampillón manifiesta que su dominio de estudio será la política económica, estudiando sus cambios pendulares en diversos países, normalmente con el trasfondo de una crisis económica que induciría “un deterioro del bienestar de los ciudadanos, que exigen un cambio de gobierno.” (digamos, de paso, que “ciudadanos” sería la palabra adecuada en el título, en lugar de “votantes”)

El libro se estructura en forma como si de casos se tratara, pero he de confesar que no acaba de gustarme esta denominación en el sentido habitual de “estudios de casos” (que valdría para el estudio profundizando por países, por ejemplo), y menos aún que se les califique de “radicales”, cuya radicalidad debiera explicarse en la introducción de éste ya que no es evidente. Se entiende claramente que son acontecimientos singulares y sobresalientes de la historia económica desde el mercantilismo hasta el presente, a los que se asocia una predominancia de una u otra doctrina económica.

No hay duda de que el autor arriesga mucho al encabezar el capítulo con el nombre de una doctrina, como en el caso del mercantilismo, pues sitúa al lector en el dominio de la historia de las doctrinas económicas, y ahí la complejidad es grande, como basta comprobar en el capítulo correspondiente de cualquier buen manual al uso, citemos, a modo de ejemplo el del profesor Alessandro Roncaglia, *La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico* (puede verse mi reseña del libro en SYN@PSIS, N.º 30. Sep-Oct. 2007), en el que se señala que “ahora se reconoce que el término *mercantilismo* debe aplicarse con mucha cautela (p. 71).

En el capítulo 3 menciona a Adam Smith (“padre del librecambismo”, p.11) y su “mano invisible” del mercado, por más que dicha manida expresión diste de destacar en el texto de Adam Smith, según señala el profesor Roncaglia, que le dedicó un libro: *El mito de la mano invisible* (puede verse mi reseña del libro en SYN@PIS N.º 55 Nov-Dic. 2011). Librecambismo que abarca desde 1860 hasta 1933, centrando el capítulo en la evolución de EE. UU. entre 1860 y 1929 (y nos preguntaremos ¿Por qué no hasta 1933? Visto lo afirmado unas líneas antes, o, viceversa, acortar el período librecambista hasta 1929).

El capítulo 4 tiene dos asuntos destacados: las causas de la Gran Depresión y la hiperinflación alemana consiguiente a los acuerdos de paz tras la I GM y sus consecuencias. Aunque cada autor elige las fuentes que le parecen bien (y ya nos cuesta aceptar que use como fuentes trabajos de final de grado de estudiantes), no deja de sorprender que no estén presentes ni John Kenneth Galbraith (recordemos su magnífico libro *El Crac del 29*) ni Charles Kindleberger y su libro *La crisis económica 1929-1939*. De entre las seis causas que menciona de la crisis de 1929, encontramos a faltar mención a la burbuja inmobiliaria que precedió a la primera de las causas que menciona, la quiebra de la bolsa de Nueva York. Con todo, este capítulo es más una apretada síntesis histórica que no de la política económica, especialmente en la sección de la hiperinflación.

El capítulo 5 nos adentra en el keynesianismo, tras la llegada de Hitler al poder en Alemania, que aplicó políticas keynesianas (p. 29, pero no se olvide que Suecia las aplicaba antes de formularse como tales), al igual que hiciera Roosevelt en EE. UU., cuyo tratamiento corresponde a la segunda sección del capítulo, seguida de una valoración conjunta de cómo el hartazgo de sendos pueblos los aupó al poder para aplicar una política económica alternativa, que se alargó, ya vencido Hitler, durante los Treinta Gloriosos. La elección entre cañones y mantequilla y una extensa nota al pie sobre la guerra de Vietnam cierran este capítulo.

El capítulo 6 lo destina a tratar la crisis del petróleo y la estanflación, si bien sería mejor utilizar el plural pues las del petróleo fueron dos o, si se quiere, una doble, lo cual no empecé lo que el autor deduce, pues ambas fueron en el mismo sentido. Ejemplifica con las acciones políticas y de política económica adoptadas en EE. UU., que, si Nixon y Ford no lograron doblar la inflación, tampoco Jimmy Carter, que la alimentó aplicando ideas keynesianas. La sección segunda la destina a la decadencia de Gran Bretaña, y la tercera al fracaso del Partido Laborista, con Callaghan al frente, que abrió la puerta a Margaret Thatcher en 1979, antesala del próximo capítulo.

El capítulo 7, más extenso que los anteriores, es el tercer cambio pendular, con la aparición de las denominadas políticas de oferta, que arranca con el ejemplo de Reagan y sigue con una relativamente extensa sección dedicada a explicar la curva de Laffer, para añadir otra sección (curioso vaivén histórico, que resulta chocante y podía incluirse en la anterior a modo de ejemplo, o bien subsumir aquella en el ejemplo), en la cual sitúa al español Laureano Figuerola como “el Laffer español” por su defensa de bajar los aranceles en España, provocando mayores ingresos aduaneros para el Estado español con la reforma arancelaria de 1869, podríamos decir que se trata de una licencia que se toma nuestro autor. La Dama de Hierro corresponde a la sección siguiente, con su política de desregular los mercados, privatizar empresas de servicios públicos, reducir el poder de los sindicatos, etc., que dio un giro copernicano a lo que era la política económica anterior a ella, empeorando la distribución de la renta, aunque con tasas de crecimiento de la economía muy notables en los 18 años de mandato, incluyendo los de Major, que la sustituyó hasta que, en 1997, ganara las elecciones un laborista, Tony Blair, del que no nos apunta nada y no estamos seguros de que fuera un “movimiento pendular”, pues Blair parecía más un liberal que un socialista o socialdemócrata (y así se puede colegir más adelante, en la p. 62). Claro está el cambio pendular en la sección siguiente, dedicada a Francia y el viraje que dio el Presidente francés, el socialista François Mitterrand, del que señala, que, conjuntamente con su Primer ministro, Pierre Mauroy “adoptaron, en parte, las tesis de Thatcher y Reagan.” (p.53).

En esta misma sección aprovecha para alabar la política seguida en EE. UU., con Alan Greenspan en la Reserva Federal, si bien finalmente su política de tipos de interés acabó desembocando en la crisis de las *subprimes* (también denominada después “Gran Recesión”). Dos epígrafes destacados en la sección: “7.7.1. La política monetaria estricta”, donde acoge a tres economistas de renombre: Milton Friedman, Robert Lucas y Friedrich Hayek, incurriendo en el desliz de calificarlos “premios Nobel de Economía”, cuando dicho premio no existe, por más que los periodistas así lo mencionen, pues es el premio que otorga el Banco de Suecia, no la fundación Nobel. No entraremos aquí a objetar las ideas de cualquiera de ellos, señaladas en breve espacio y que corresponde a un enfoque peculiar de

la economía, contrapuesto al de muchos otros prestigiosos economistas. Anotemos que sólo desarrolla aspectos monetarios de Lucas y Friedman y no de Hayek. En el epígrafe “7.7.2. Menos Estado”, sí se sirve del libro de Hayek, *Camino de servidumbre* y critica a Thomas Piketty.

El capítulo 8 es el del cambio pendular de la economía china. Aquí tenemos la prueba de que el título del libro no es adecuado, pues no hay votantes que pierdan la paciencia, salvo que así se consideren a los miembros del Partido Comunista chino. Dedicar tan sólo cinco páginas sin ir más allá de poner en perspectiva evolutiva informaciones de carácter periodístico. Mao, Deng Xiaoping y Xi Jinping, son los protagonistas de los cambios de dirección o de énfasis en la economía china.

El Capítulo 9, sobre los cambios en los países del Este, desentona del resto anterior por su estilo literario, comprensible por tratarse de unas notas bibliográficas sobre un libro de Kristina Sapohr. Resulta una interpretación muy subjetiva del desmembramiento de la URSS.

El capítulo 10 “Cuarto cambio pendular (2001-2021): la vuelta al keynesianismo y la Gran Recesión”, afianza la impresión, conforme avanzamos en la lectura, de que el autor antepone sus convicciones políticas y económicas, si bien presenta algunos asuntos importantes como la crítica a los mercados eficientes, aunque de manera que niegue la crítica. La sección 10.6. El declive de la economía alemana: el caso de Ingolstadt”, se nos antoja poco representativo. De lo que no hay duda es que él se ha interesado por los EE. UU. y su economía y se ha procurado una visión de conjunto de su evolución reciente dentro de los cánones ortodoxos, sin caer en el maniqueísmo de la defensa a ultranza del Partido Republicano frente al Partido Demócrata. Su defensa es la de los objetivos que se suelen asignar a la política económica como si esta fuera una desiderata por encima de las opciones políticas.

A la “La pandemia y el gran confinamiento”, capítulo 11, dedica 3 páginas. En él hallamos la afirmación de que la tendencia a la desglobalización es anterior a la pandemia, que bien hubiera podido ser útil en el capítulo anterior, permitiéndole organizarlo con este eje.

En el capítulo 12 “Las políticas keynesianas de Joe Biden”, prosigue con su visión de la economía de los EE. UU. y el juego entre la Presidencia y su Partido, concluyendo que fue su “agenda energética [...] la que empezó a dañar las buenas relaciones que mantenían ambos con los mercados, los empresarios y la opinión pública estadounidense.” (p. 108)

Cuesta aceptar el capítulo 13. “El diagnóstico de los expertos” de tan sólo dos páginas y sin que haya otro “experto” que el propio autor, que ya nos ha dado su opinión en sucesivas ocasiones y que aún retomará en el 15. “¿Qué podemos aprender?”, y que bien pudieran haberse refundido en uno, después del 14, dedicado a los movimientos populistas como cambio pendular del siglo XXI.

A lo largo del libro, los argumentos no deslindan suficientemente el papel que juega la inversión de capital, para el desarrollo, ni el papel de la revolución tecnológica como fundamento de los cambios, inductores de transformaciones de las empresas, ni se menciona el hecho de los cambios de los mercados más que de los países. La política económica tiene su fundamento político en la economía de las naciones, pero lo que ha sucedido en los últimos decenios ha inducido enorme poder a las grandes empresas multinacionales. Ahí radica el problema de perspectiva que subyace en una determinada visión de la economía que intenta existir al margen del poder, cuando es este el que está en el centro neurálgico de la vida económica y no es sólo el poder de la política y de las Administraciones públicas, sino de otros agentes y contrapoderes.

El profesor Pampillón nos ha llevado de la mano en un recorrido por hitos de la historia económica, por más que la selección sea personal y corresponda a la manera que él ha incorporado su síntesis al acervo de su conocimiento económico. No hay duda del esfuerzo que supone saber de los diferentes episodios de la historia en su vertiente política y económica y ello le confiere, a no dudarlo, mérito. El plantear como eje de su exposición el carácter pendular de la política económica, puede abundar en favor de una idea muy socorrida, quién sabe si verdadera, y es la oscilación por mera moda, que viene a decir que los ciudadanos no juzgan con criterios sofisticados, dicotomizando la elección y, por ende,

la substitución de unas por otras; también cabe identificar ese movimiento pendular con el piloto automático de navegación, que mueve un poco a la derecha y corrige moviendo a la izquierda.

Desde el punto de vista práctico, de destinatarios que pueden aprovechar sus enseñanzas, y a mi modesto entender, creo que este libro tiene utilidad en lo que pueden ser unas prácticas o ejercicios de política económica a modo de un guion para profundización y crítica subsiguientes tema a tema. Ahí radica, creo yo, la utilidad académica, sin excluir su interés para el lector curioso, gustoso de practicar lo que podríamos calificar como “turismo” por episodios de la historia económica, y conste que el paseo es muy agradable, aunque la visita haya sido rápida y no hayamos podido conocer todas las ciudades.

### **13.- Nota Necrológica: Luis Rodríguez Sáiz**

El pasado 26 de marzo falleció Luis Rodríguez Sáiz. Nació en Cuenca en 1942. Inicialmente su camino profesional fue ajeno a la vida universitaria, puesto que ingresó la Guardia Civil. Sin embargo, sus aspiraciones intelectuales le condujeron al desarrollo de estudios universitarios, en concreto, en Economía. En este sentido, en 1973 defendió su tesis doctoral relacionada con la política de transportes. A partir de mediados de los años 70 se adentró en la política financiera a la que ha estado ligado hasta sus últimos trabajos, destacando el manual “Sistema financiero español”, editado por primera vez en 1987 y apareciendo su edición número 27 en 2018.

En 1981 obtuvo la plaza de Agregado en Política Económica, oposición que le resultó un revulsivo para analizar aspectos de metodología de la Política Económica. Estos análisis acercaron su colaboración con el profesor Andrés Fernández Díaz, fruto de la que editó un manual de Política Económica, primero en la editorial AC y después en McGraw Hill, que ha sido una referencia docente esencial desde los años 80 hasta la actualidad (en 2006 vio la luz cuarta edición en McGraw Hill).

Además de sus relaciones con la Universidad Complutense de Madrid, realizó una apuesta académica por el Centro de Estudios Universitarios (CEU), con el que ha tenido una constatación y estrecha relación. Esto supuso un mayor acrecentamiento de su interés por las políticas sociales.

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

**15 de junio de 2022**

[noticias.polec@uv.es](mailto:noticias.polec@uv.es)

**(Los artículos publicados en *Noticias de Política Económica* se encuentran sometidos a evaluación ciega por pares)**

*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).

El objetivo de esta publicación es académico y su distribución es gratuita y sin ningún ánimo de lucro.

### Consejo Científico y de Selección

*Aranda García, Evangelina. Departamento de Economía Política, Hacienda Pública, Estadística Económica y Empresarial y Política Económica, Universidad de Castilla-La Mancha*

*Barac, Maja. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València*

*Díaz Pérez, Flora M<sup>a</sup>. Profesora Titular de Política Económica, Universidad de La Laguna*

*Escot Mangas, Lorenzo. Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid*

*Fernández Cornejo, José Andrés. Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid*

*Mañé Estrada, Aurelia. Universitat de Barcelona*

*Martín Cerdeño, Víctor J. Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid*

*Ochando Claramunt, Carlos. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València*

*Rohr Trushcheleva, Margarita. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València*

*Sánchez Andrés, Antonio. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València*

*Noticias de Política Económica* se encuentra disponible on-line

- En forma de pdf 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>

- y en forma de blog en:

<https://newspoleco.blogs.uv.es/>