

NOTICIAS DE POLÍTICA ECONÓMICA

nº.20

Junio 2018

ISSN: 2340-8650

Contenido

1.- XIV Jornadas Internacionales de Política Económica/14th Economic Policy International Conference. <i>Barcelona, 30 y 31 de Mayo de 2019</i>	2
2.- III Taller de Política Económica. <i>Evaluaciones de políticas económicas</i>	3
3.- XIV Simposio Hispano-Ruso. <i>Retos actuales para las Políticas Económicas y Sociales de Rusia y España</i>	4
4.- Encuentro de Política Económica. <i>Política Monetaria y redistribución: últimas evidencias</i>	5
5.- Encuentro de Política Económica. <i>Política económica internacional comparada</i>	6
6.- XXXIII Encuentro internacional ARETHUSE. <i>Gobernanza Postcrisis en la Unión Europea</i>	7
7.- Seminarios de Política Económica realizados	8
8.- Noticias de la Red de Investigadores y Docentes en Política Económica (REDIPE)	8
9.- Anuario de Política Económica: <i>Política Económica 2017</i>	9
10.- Manual de Política Económica para el grado de ADE: <i>Política Económica y entorno empresarial</i>	10
11.- Políticas económicas estructurales. <i>Política económica de oferta</i>	11
12.- Política económica turística. <i>Turismo colaborativo y formación para todas las personas</i>	18
13.- Políticas económicas sociolaborales. <i>El impacto de la Renta Mínima en el País Vasco</i>	20
14.- Política económica y género. <i>Desigualdades contra las mujeres en el mercado laboral: efecto acumulativo y políticas económicas</i>	23
15.- Política económica internacional. <i>Estrategia de desarrollo de la economía cubana hasta el 2030: apuntes para su comprensión</i>	29
16.- Conversaciones de Noticias de Política Económica: Luis Rodríguez Saiz	33
17.- <i>Pro et contra: Condonación de la deuda autonómica</i>	39
18.- <i>¿Sabías que... las aportaciones pioneras en política económica tuvieron relación con los imperios en funcionamiento: de Gumilla (1741) a Jaumeandreu (1836)</i>	46
19.- Reseñas.....	47
- <i>La folie des banques centrales. Pourquoi la prochaine crise sera pire</i>	
- <i>La transmisión intergeneracional de la pobreza: factores, procesos y propuestas de intervención</i>	

1.- XIV Jornadas Internacionales de Política Económica/14th Economic Policy International Conference. Barcelona, 30 y 31 de Mayo de 2019. Organización: Universitat Autònoma de Barcelona.

Avance informativo

Comité Científico:

<ul style="list-style-type: none"> • Evangelina Aranda García (U. Castilla-La Mancha) • Xosé Carlos Arias Moreira (U. Vigo) • Jordi Bacaria Colom (U. Autònoma de Barcelona) • Ferran Brunet Cid (U. Autònoma de Barcelona) • Jorge Calero Martínez (U. Barcelona) • Antonio Calvo Bernardino (U. San Pablo) • Javier Casares Ripol (U. Complutense) • Anton Costas Comesaña (U. Barcelona) • Eduardo Cuenca García (U. Granada) • Juan Ramón Cuadrado-Roura (U. Alcalá de Henares) • Miguel Cuerdo Mir (U. Rey Juan Carlos) • Josefa Fernández Arufe (U. Valladolid) • M^a Teresa Fernández Fernández (U. Alcalá de Henares) • Olga González Morales (U. La Laguna) 	<ul style="list-style-type: none"> • Pilar Grau Carles • María del Mar Holgado (U. Granada) • Tomás Mancha Navarro (U. Alcalá de Henares) • José María Marín Quemada (CNMC) • Anna Matas Prat (U. Autònoma de Barcelona) • Belén Miranda Escolar (U. Valladolid) • Josep-Lluís Raymond-Bara (U. Autònoma de Barcelona) • Olga Ogando Canabal (U. Valladolid) • Rocío Peña Vázquez (U. La Laguna) • Salvador Pérez Moreno (U. Málaga) • Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla (U. Málaga) • Jorge Sáinz González (U. Rey Juan Carlos) • Antonio Sánchez Andrés (U. València) • Felipe Serrano Pérez (U. País Vasco)
--	--

Comité Organizador

Ferran Brunet (U. Autònoma Barcelona)
 Alberto Roca (U. Autònoma Barcelona)
 Jorge Calero (U. Barcelona)
 Aurèlia Manyé (U. Barcelona)
 Luis Franco (U. Barcelona)

Calendario

Web operativa: 15 julio 2018
 Call for Papers: 1º septiembre 2018
 Límite para el envío de las propuestas de comunicación: 31 octubre 2018
 Resolución aceptación de las propuestas de comunicación: 15 diciembre 2018
 Límite para la recepción de las comunicaciones: 31 marzo 2019
 Publicación programa: 1º mayo 2019

Contacto

- Web: <http://xivjipe.es>
- Email: xivjipe@uab.es

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

Resumen

El Grupo PpyDER (Políticas Públicas y Desarrollo Regional) y el profesorado de Política Económica del Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos organizaron



Las organizadoras del III Taller de Política Económica, Olga González (derecha) y Rocío Peña (izquierda), ambas de la Universidad de La Laguna, en la sesión de clausura, con la presentación de las XIV Jornadas Internacionales de Política Económica para 2019, presentadas por Ferran Brunet (Universitat Autònoma de Barcelona)

este III Taller coordinado por la Dra. Olga González Morales y la Dra. Rocío Peña Vázquez. Se celebró en el Aula Magna de la Facultad de Economía, Empresa y Turismo de la Universidad de La Laguna el 18 de mayo de 2018. Este III Taller de Política Económica contó con el apoyo de la

Red de Investigadores y Docentes de Política Económica

(REDIPE) de carácter nacional, coordinada por profesorado de la Universidad de Valencia, que también ha apoyado los dos anteriores Talleres (I y II), celebrados en la Universidad de Valencia y la Universidad de Barcelona, respectivamente.

En los últimos años, las economías han ido evolucionando hacia sistemas más complejos que han desembocado en una mayor especialización de la Política Económica, que se ha ido fragmentando, y, al mismo tiempo, la asignación de competencias se desagrega en diferentes áreas y se realiza en diferentes niveles administrativos, situación que requiere de una mayor coordinación para que sus resultados consigan el objetivo fijado y tengan efectos positivos sobre la actividad económica y la sociedad en general. Por ello, uno de los temas que ha recibido gran atención en el área de la Economía ha sido la evaluación de las políticas económicas, pues la intervención pública puede tener consecuencias no deseadas y costosas que impidan reducir o solucionar los problemas y obstáculos, efectos positivos que fomenten aquellos campos a los que dirigen sus objetivos o, incluso, no detectarse casi efectos por su ineficacia.

Partiendo de estas premisas, se planteó el objetivo del III Taller de Política Económica desde dos perspectivas. Por un lado, reflexionar sobre los modelos de evaluación, analizando sus ventajas e inconvenientes, y, por otro, la evaluación de los resultados y los efectos de las políticas y los programas. Las ponencias abarcaron, por tanto, diferentes ámbitos de actuación de la Política Económica, pues, se entenderá "evaluación" en un sentido amplio, incluyendo la evaluación conceptual o de diseño, la evaluación del proceso de aplicación y gestión y la evaluación de resultados e impactos.

Este Taller fue dirigido al profesorado investigador universitario y a aquellas personas con responsabilidad en la toma de decisiones y en la elaboración de planes y programas públicos en el ámbito de las diferentes administraciones públicas. Asimismo, los

estudiantes universitarios, especialmente del Grado de Economía y de ADE, y doctorandos del Programa Derecho, Sociedad y Turismo y del Programa Desarrollo Regional, asistieron como actividad complementaria para su formación.

Se invitaron a 8 ponentes de relevancia académica: D. Juan Ramón Cuadrado (on-line), D. César Pérez López (IEF y UCM), D^a Olga Ogando Canabal y D^a Belén Miranda Escolar (Uva), D^a Lucía Gorjón (FEDEA), D. Jorge Calero (UB), D. Antonio Sánchez Andrés (UV), D^a Maja Barac (UV) y D. Ferran Brunet (UAB).

Participaron, además, investigadores que presentaron 5 comunicaciones en sesiones paralelas. La web propia de este III Taller se encuentra en este enlace <https://pe20183.wixsite.com/iiitpe> en la cual se puede consultar toda la información relativa al programa y las presentaciones de las ponencias y de las comunicaciones, entre otras cuestiones.

3.- XIV Simposio Hispano-Ruso <Retos actuales para las Políticas Económicas y Sociales de Rusia y España>. Sevilla, 21-22 de Junio de 2018.

(Organiza: Universidad de Sevilla y Instituto de Latinoamérica, Academia de Ciencias de Rusia y).

Resumen



SEVILLA 21 Y 22 DE JUNIO 2018
XIV Simposio hispano - ruso
Retos actuales para las Políticas Económicas y Sociales de
Rusia y España



Arturo Gutiérrez Fernández, catedrático de Política Económica de la Universidad de Sevilla y presidente del Comité Científico del XIV Simposio Hispano-Ruso, clausura el evento.

Los días 21-22 de Junio ha tenido lugar la XIV edición del Simposio Hispano-Ruso.

Tradicionalmente, se organiza cada año y, alternativamente en Rusia y en España. En este caso, ha sido en Sevilla por el Departamento de Economía Aplicada III de la Universidad de Sevilla y patrocinado por la Fundación Cajasol. Como en otras ediciones los temas que se han analizado se ha referido a España

y a Rusia y a sus entornos. Los aspectos que entran dentro del interés del Simposio son de carácter socio-económico, político, empresarial y cultural. No obstante, desde hace ya varias ediciones existe un especial interés por los análisis de Política Económica.

Finalmente se han presentado 20 ponencias y han participado 29 ponentes, que se han agrupado en seis sesiones de trabajo:

- El centralismo o la descentralización como retos para las Políticas Económicas.
- El Emprendimiento como vector de la Política Económica.
- España y Rusia: posibilidades y límites de la Cooperación.
- Avance en el proceso de globalización o proteccionismo comercial: Amenazas y Oportunidades para las Políticas Económicas.
- Cambios Estructurales necesarios en España y Rusia como desafíos para las Políticas Económicas.
- Europa y Rusia en el contexto de la guerra de sanciones: interacción económica-comercial hispano-rusa y la competitividad.

La calidad de las ponencias ha sido muy elevada y el nivel de discusión muy alto. Como resultado se publicarán las ponencias, en sus versiones mejoradas después del debate establecido, en forma de un libro editado por el Instituto de Latinoamérica en Moscú.

Más información y sobre el Simposio se puede obtener en:

- Macarena Pérez
Tel.: +34 955 42 00 73, +34 954 55 75 12
e-mail: sej230@us.es ; <http://departamento.us.es/deconapli3/>
- Petr Yakovlev
Tel.: +7 (495) 951-13-31, +7 (495) 951-53-23
e-mail: ilacentroiberico@gmail.com ; www.ilaran.ru

4.- Encuentro de Política Económica: Política Monetaria y redistribución: últimas evidencias. Valencia, 14 de Septiembre de 2018.

(Organización: Departamento de Economía Aplicada –Política Económica-, Universidad de Valencia)

Solicitud de trabajos



*Política Monetaria y
redistribución: últimas evidencias*

Participantes:

Salvador Pérez Moreno y Natalia Martín Fuentes (Universidad de Málaga)
Karen Davtyan (Universidad de Barcelona)
Juan Francisco Albert Moreno (Universidad de Valencia)
Juan Ignacio Martín Legendre (Universidad de La Coruña)

Valencia, 14 de Septiembre de 2018

Lugar: Sala Sánchez Ayuso
(Facultad de Economía)
Universitat de València

HORA: 9,30

Fecha de presentación de propuestas: 15 de Julio de 2018
Fecha de aceptación de propuestas: 30 de Julio de 2018

Contacto:
Carlos Ochando Claramunt (Carlos.Ochando@uv.es)

Como respuesta a la Gran Recesión, los principales Bancos Centrales se vieron obligados a aplicar medidas de política monetaria no convencionales de signo expansivo. Hasta el momento presente, los efectos de la misma sobre la desigualdad y la distribución de la renta han sido poco estudiados por los expertos en esta materia. Por otro lado, la crisis y sus consecuencias han puesto el problema de la desigualdad en el núcleo central de la agenda social y política. El objetivo del Encuentro será analizar, tanto desde una perspectiva teórica como empírica, los canales sobre los cuales la política monetaria expansiva no convencional afecta la distribución de la renta y la riqueza, intentando extraer algunas lecciones para el diseño e instrumentación futura de la política monetaria, especialmente, en la eurozona.

5.- Encuentro de Política Económica: Política económica internacional comparada. Valencia, 23 de Noviembre de 2018.

(Organización: Departamento de Economía Aplicada –Política Económica-, Universidad de Valencia)

Solicitud de trabajos



Contacto:

Antonio Sánchez Andrés (tono.sanchez@uv.es)

Organiza:



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

1.- Área 1. Nuevos modelos de política económica: Corea del Sur, Israel

2.- Área 2. Política económica en los BRICs (Brasil, Rusia, India y China)

3.- Área 3. Política económica de la Unión Europea

4.- Área 4. Política económica en condiciones de incertidumbre internacional: Japón y Sur África

6.- XXXIII Encuentro internacional ARETHUSE “Gobernanza Postcrisis en la Unión Europea”, La Laguna (Tenerife, Islas Canarias), 20 y 21 de septiembre de 2018.

(Organización: “Association des Recontres Économiques Thématiques des Universités du Sud de l’Europe” (ARETHUSE))

Avance informativo

El contenido del encuentro que celebraremos en La Laguna (Tenerife, Islas Canarias) trata de realizar un escrutinio razonado sobre los cambios que se han producido en la gobernanza de las empresas y las diferentes políticas económicas tras la crisis.

Como es bien conocido, la crisis económica puso en cuestión algunos de los principios de la toma de decisiones en todos los ámbitos del sistema económico. Dejó además a la vista algunas de las deficiencias del funcionamiento de las instituciones principales de la economía, tanto de las empresas como de las instituciones políticas y las organizaciones sin fines de lucro.

En las últimas décadas, análisis sobre la economía ambiental en toda su extensión, desde la ordenación del territorio hasta la gestión de residuos o la economía del agua, por poner algunos ejemplos, se sumaron a las tradicionales reflexiones de la UE sobre gobernanza y políticas fiscales, monetarias, de rentas, cohesión económica, social y territorial, internacional, o el diseño de instituciones, entre otras. Y en todas las políticas se consideró necesario aumentar el grado de conocimiento y participación ciudadana.

Este complejo proceso desembocó durante la crisis en reformas de la regulación. Las instituciones de la Unión Europea cambiaron en algunas ocasiones radicalmente sus criterios de decisión, quizás los cambios más llamativos se refieren a la tercera fase de la unión económica y monetaria, pero no deben olvidarse las que afectan a la empresa, el sistema financiero, y otras tantas áreas.

Este extenso ámbito de estudio merece la atención del encuentro de ARETHUSE de este año 2018. Como es habitual en los encuentros, se trata de cruzar conocimientos de diferentes disciplinas científicas, tales como empresa, economía, derecho, geografía, contabilidad, finanzas, ciencia política, sociología, y otras afines, porque en todas ellas se han producido cambios notables.

Por este motivo, invitamos a los investigadores de las diferentes áreas de conocimiento a acudir al Encuentro que se celebrará los días 20 y 21 de septiembre de 2018 en la ciudad de La Laguna, isla de Tenerife, Canarias.

Contacto: José Luis Rivero Ceballos, Presidente de ARETHUSE

7.- Seminarios de Política Económica realizados

- **Universidad de Valencia (Departamento de Economía Aplicada –U.D. Política Económica): Seminarios de Política Económica**
- "Estrategia de desarrollo en Cuba: transformaciones actuales y retos futuros" por Víctor Soulyry. Organizado por la Unidad Docente de Política Económica (14 de junio de 2018).
 - "Privatizaciones en España: Evolución y Diseño" por Pedro Durá. Organizado por el Master de Política Económica y Economía Pública (9 de mayo de 2018).
 - "Las reglas fiscales en el ámbito de las haciendas locales, aplicación del superávit de 2017 e inversiones financieramente sostenibles" por Jordi Vila. Organizado por el Master de Política Económica y Economía Pública (8 de mayo de 2018).
 - Presentación del Anuario de Política Económica 2017 por Antonio Sánchez. Organizado por la Unidad Docente de Política Económica (8 de mayo de 2018).
 - "La Economía Política del déficit eléctrico en España" por Aurelia Mañé. Organizado por el Master de Política Económica y Economía Pública (26 de abril de 2018).
 - "Los retos del cambio climático: La necesidad de enfoques desde la Economía Política" por Peadar Kirby. Organizado por el Master de Política Económica y Economía Pública y el Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de València (25 de abril de 2018).

8.- 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.

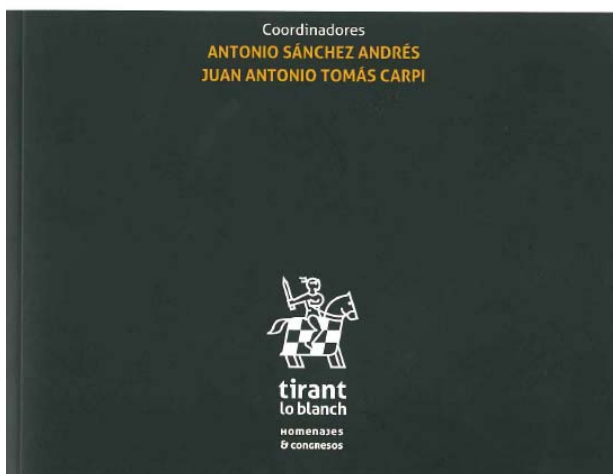
Se han difundido varios trabajos sobre la economía de la Unión Europea y, en especial, sobre el euro. Entre ellos se encuentra uno de Dani Rodrik u otro sobre la disciplina de mercado en la zona del euro. También se pueden destacar los trabajos de Blanchard sobre las distorsiones económicas o un documento del FMI sobre la predicción de recesiones económicas. Dentro de esta línea es importante señalar el controvertido trabajo encabezado por Alesina sobre la reducción del gasto vs. aumento de impuesto y su impacto sobre el crecimiento económico. Finalmente vale la pena apuntar unas reflexiones sobre la digitalización y el crecimiento económico u otro acerca de los orígenes microeconómicos del boom en España.

9.- Anuario de Política Económica: *Política Económica 2017*

Este libro constituye la tercera edición de un anuario de Política Económica, cuya pretensión es ir recogiendo distintas aportaciones que contribuyan a abrir la perspectiva



POLÍTICA ECONÓMICA 2017



de análisis para entender y transformar la realidad en cambio que estamos viviendo. En este volumen se han incluido cuatro trabajos que abordan aspectos esenciales de la política económica que están presentando un gran alcance en el contexto de la gran recesión que estamos padeciendo. En primer lugar, se encuentra el escrito por Xosé Carlos Arias (Universidad de Vigo) titulado “Política económica: redefiniciones al filo del abismo”, en segundo lugar, “El <policy mix> monetario y fiscal, revisado” aportado por Gumersindo Ruiz (Universidad de Málaga), a continuación otro vinculado a un ámbito similar de la política económica, “Política monetaria y desigualdad”, de Natalia Martín y Salvador Pérez, vinculados a la Universidad de Málaga y, finalmente, aparece el artículo “La inserción de los países de la Unión Europea en las cadenas de valor globales: tendencias e implicaciones para la política

económica” de Albert Puig (Universitat Oberta de Catalunya) y Óscar Rodil (Universidad de Santiago de Compostela)

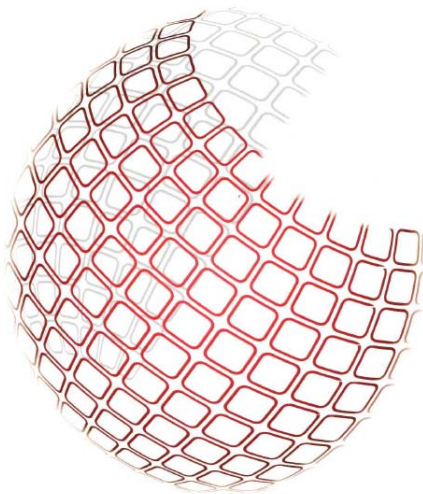
Los anteriores trabajos se complementan con una extensa parte de análisis de política económica internacional (donde se incluyen los casos de Brasil, India, China, Corea del Sur, Israel, Japón y México), que dada la estructura coordinada de los trabajos ofrece posibilidades de comparación, al tiempo que visualizar que es posible abordar los fenómenos de crisis con soluciones distintas. Esta sección sobre política económica internacional tiene la particularidad de que todos los análisis de los distintos países se organizan de la misma manera, es decir, a través de un esquema fines-medios de tipo ampliado (problemas en la economía de referencia-diseño de políticas-resultados obtenidos). Finalmente destaca el capítulo referido a docencia, en el que se recoge la experiencia reciente del primer Máster Oficial sobre Política Económica y Economía Pública que se ofrece dentro de la Universidad española. En términos de investigación,

10.- Manual de Política Económica para el grado de ADE: Política Económica y entorno empresarial

Acaba de salir editado el manual Aranda, Evangelina; Pérez, Salvador y Sánchez, Antonio (2017): *Política Económica y entorno empresarial*. Pearson, Madrid (ISBN: 9788420568591). Se trata de un libro que pretendía cubrir el vacío docente que existía en

POLÍTICA ECONÓMICA Y ENTORNO EMPRESARIAL

Evangelina Aranda García
Salvador Pérez Moreno
Antonio Sánchez Andrés
Coordinadores



 Pearson

cuanto a la formación para la asignatura de Política Económica de estudiantes que cursaban el grado de Administración y Dirección de Empresas. No obstante, finalmente puede utilizarse para otros grados incluso para el propio grado de Economía. La ventaja de este libro es que no sólo aborda las políticas coyunturales, sino también, y con cierto detenimiento las de tipo estructural. Los contenidos del libro se agrupan en doce capítulos:

Boque 1: Cuestiones generales y objetivos

1.- La política económica y sus ciclos de vida (Antonio Sánchez y Juan Antonio Tomás Carpi)

2.- La formación de la política económica: agentes y limitaciones (Ana Esther Castro y José Francisco Teixeira)

3.- Objetivos de la política económica (Miguel Ángel Galindo y Evangelina Aranda)

Bloque 2: Política coyunturales

4.- Política monetaria (Salvador Moreno y Francisco González)

5.- Política Fiscal (María Luisa Peinado y Elena Mañas)

6.- Políticas de estabilización exterior (Jesús Paúl y Antonio Calvo)

Bloque 3: Políticas estructurales y de competitividad

7.- Políticas de regulación y de competencia (Ferran Brunet y Miguel Cuerdo)

8.- Políticas de emprendimiento e internacionalización empresarial (Olga González, Flora Díaz y Rocío Peña)

9.- Política Laboral (Felipe Serrano)

10.- Políticas de investigación, desarrollo tecnológico e innovación (I+D+i) (Guillermo Aleixandre, Jesús María Gómez, Belén Miranda y Olga Ogando)

11.- Políticas económicas de entorno: infraestructuras y medio ambiente (Javier Casares y Víctor J. Martín)

12. Políticas sectoriales (Pablo Castellanos)

En conjunto han participado 25 profesores adscritos a 13 universidades españolas. Así pues, se trata de un proyecto de colaboración de gran envergadura.

Dadas las características del libro puede ser utilizado tanto en asignaturas de Política Económica anuales como semestrales (en este último caso, recomendando parte del manual). En términos de contenidos se ha primado el uso de ejemplo y se ha pretendido destacar la importancia de la política económica cara la toma de decisiones en la empresa (este ha sido uno de los grandes argumentos utilizados para extender la parte relacionada con políticas estructurales y aludir expresamente a la formación de la política económica en los primeros capítulos)

11.- 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)

Política económica de oferta

(por Javier Casares Ripol, Universidad Complutense de Madrid, Evangelina Aranda García, Universidad de Castilla-La Mancha y Víctor J Martín Cerdeño, Universidad Complutense de Madrid)

Consideraciones básicas de la política de oferta

Las limitaciones de las políticas tradicionales de demanda incentivaron, a partir de la segunda mitad de los años setenta, distintos estudios e informes de varios organismos internacionales (especialmente la OCDE) sobre los rasgos estructurales de las economías nacionales y los flujos comerciales internacionales y de inversión. En este contexto, la política económica encontraba un nuevo campo de trabajo centrado en la revisión del papel de los gobiernos para conseguir el crecimiento estable a medio plazo con generación suficiente de puestos de trabajo, considerando en todo momento la función de procesos microeconómicos en la determinación de resultados agregados.

En el ámbito de la Unión Europea, las actuaciones desde el lado de la oferta han ido incorporándose en la agenda de los decisores públicos. De manera más reciente, las orientaciones de la Comisión Europea se basan en validar y apoyar aquellas medidas políticas que conforman el denominado *triángulo virtuoso* y que permiten obtener los objetivos de la *Estrategia Europea 2020*. Los vértices que configuran dicho triángulo son la inversión, las *reformas estructurales* y la responsabilidad fiscal.

Con carácter general, se puede afirmar que la política de oferta, y las derivaciones de políticas de ajuste estructural, se vienen utilizando ampliamente por distintos actores públicos si bien las medidas adoptadas difieren en función, entre otros aspectos, de los planteamientos doctrinales, los marcos institucionales, las condiciones históricas de los países o las prioridades en los fines de política económica.

En aras a desgranar el contenido de la política económica de oferta, en este apartado se avanza una definición de esta política para, posteriormente, plantear distintos elementos doctrinales y concluir con algunas aplicaciones de este tipo de medidas. En todo caso, no hay que olvidar que en los momentos actuales, la interacción y permeabilidad de políticas de demanda y oferta, micro y macro, coyuntural y estructural constituyen el eje de desenvolvimiento adecuado de los decisores públicos.

La oferta se centra en la combinación de los factores productivos (capital físico, capital humano, capital tecnológico...) permitiendo obtener diversos bienes y servicios. Se trata de factores productivos sustituibles entre sí, que experimentan cambios en los precios relativos y en su disponibilidad, etc; se estaría haciendo referencia a elementos que condicionan las formas de producción.

Por lo tanto, el decisor de política económica que se ocupa de la oferta debe interesarse por el análisis de estos factores de producción, de los cambios en sus precios relativos y en la disponibilidad para que los agentes económicos elijan la combinación óptima de los mismos, permitiendo mejoras continuas en la productividad y competitividad. En muchos casos, estas acciones suponen actuar sobre determinados mercados y sus condiciones de competencia lo que nos sitúa en el ámbito de la política microeconómica.

Se podría decir que la política de oferta pretende movilizar y asignar de la mejor manera posible los recursos productivos para aumentar el producto de equilibrio en las economías, es decir, el incremento del Producto Nacional Bruto de forma permanente. La política de oferta se desenvuelve entre los intersticios de diversas políticas instrumentales (monetaria, fiscal, de rentas, etc.), sectoriales (industrial, agraria, de servicios, turística, energética, financiera, etc.) y finalistas (empleo, crecimiento, etc.), abordando además aspectos vinculados con la utilización de factores productivos (capital humano, capital

tecnológico, etc.) y con la reforma estructural de determinados sectores y elementos (sector público, sector financiero, etc.).

Aspectos doctrinales de la política de oferta

Señalaba Jordan (1994) que cuando se hace referencia a políticas de oferta, hay que huir de planteamientos excesivamente simplistas o esquemáticos, asumiendo distintos enfoques y distintas experiencias. Por un lado, había que distinguir una posición como la que Okun establecía en 1970 donde la política de oferta se entendía como la adopción por el gobierno de una serie de acciones coercitivas y selectivas, a nivel microeconómico, para modificar las estructuras productivas y, en este sentido, los mecanismos de ajustes de los mercados y los comportamientos de los agentes económicos. Por otro, según Sievert (1982, 16), los temas centrales del análisis por el lado de la oferta desde una perspectiva neoliberal, son "el nivel de costes, los gastos públicos perjudiciales para la inversión o en general al estímulo, y las regulaciones de transferencias, el monto de los gastos del Estado, las regulaciones estatales innecesarias, las limitaciones a la flexibilidad, a la capacidad innovadora de la economía y a la dinámica económica desde la base (creación de nuevas empresas y capacidad de desarrollo de las pequeñas y medianas)".

No debe olvidarse, en esta argumentación, el planteamiento de L.R. Klein cuando establecía en 1977 en su alocución presidencial en la XIX Asamblea de la *American Economic Association* que "con todo, los problemas económicos de hoy parecen inabordables cuando se estudian mediante modelos macroeconómicos simplificados. El nuevo sistema debe combinar el modelo keynesiano de la demanda final y la determinación de la renta con el modelo de Leontief de transacciones interindustriales. Esta es la causa que centra mi atención en la vertiente económica de la oferta" (Klein, 1981, 310).

No obstante, existe una batería de elementos comunes que permite distinguir entre el *enfoque neoliberal de la política de oferta* y otros *enfoques de carácter postkeynesiano* o, como indicaba el profesor Jordan, más eclécticos.

Planteamiento neoliberal

Este enfoque basa su análisis en un conjunto de pilares con enlaces a postulados neoclásicos: las variaciones de los precios relativos pueden afectar a las principales variables económicas; se apoya en la Ley de Say; y preferencia por el mercado, con la menor intervención posible del sector público.

Junto a estos dos grandes ejes destacan una batería de supuestos doctrinales que contribuyen a explicar este enfoque (Cuadrado y otros, 1995):

- Interés por la vertiente microeconómica (formación de precios relativos) ante las limitaciones de la política macroeconómica de demanda.
- Mantenimiento del gasto público dentro de límites estrictos. Eliminación de la discrecionalidad política.
- Eliminación de las trabas que dificultan el funcionamiento del mercado.
- Eliminación de las barreras proteccionistas.
- Fomento de la creación de nuevas empresas y desarrollo de las existentes (eliminando las regulaciones que frenen la flexibilidad y capacidad de innovación de las mismas). Fomento del riesgo empresarial.
- Preferencia por el medio plazo.

Estos postulados teóricos se ven apoyados por una serie de instrumentos de política económica, con importante protagonismo de la política fiscal y de la desregulación, dejando en un segundo plano a la política monetaria. De forma más concreta:

Política fiscal. Se considera que en la medida en que se modifican los tipos impositivos se está impactando sobre la producción, los incentivos al trabajo, el ahorro, la inversión o los ingresos públicos convirtiendo a esta política instrumental en el eje fundamental de este planteamiento.

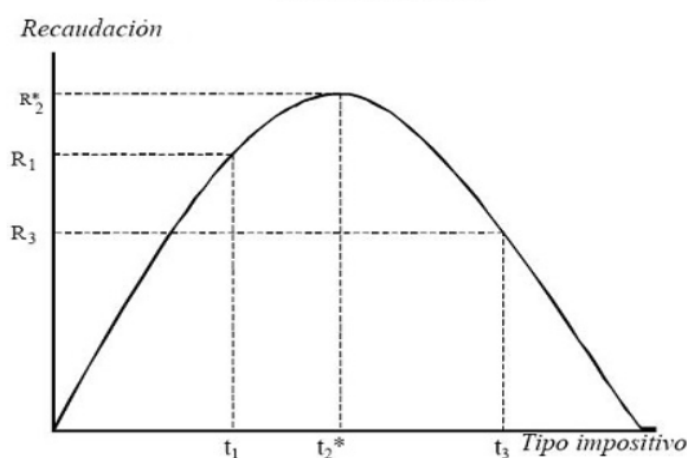
De forma más concreta, se acepta la tesis de Laffer según la cual los ingresos públicos aumentan inicialmente con incrementos de los tipos de gravamen pero a un ritmo inferior

al del aumento de los mismos, hasta alcanzar un punto donde el ingreso marginal es cero; pasado dicho punto los aumentos del tipo impositivo provocan disminuciones en los ingresos públicos obtenidos (véase el gráfico 1). En este contexto de ingresos públicos, proponen un conjunto de medidas fiscales destinados a disminuir los impuestos y favorecer el ahorro, la inversión y el estímulo del trabajo:

- Reducir los tipos marginales de los impuestos que gravan las rentas del trabajo.
- Reducir los impuestos para favorecer el ahorro y la inversión.
- Reestructurar los impuestos con reducciones en los directos y aumentos en los indirectos.

Desde el lado de los gastos públicos son contrarios, en general, a ampliar el sector público en la actividad económica, además de abogar por la reducción del volumen de gasto. La mayor intervención del sector público según estos autores se traduce en mayores necesidades de financiación originando efectos expulsión –reducción del volumen de financiación disponible para las empresas y elevación de sus costes financieros- y mayor presión fiscal.

Gráfico 1. Curva de Laffer



Política de desregulación. Desde un punto de vista teórico, la política de desregulación se basa en contraponer los errores del Estado a los fallos del mercado, considerando que la regulación y la intervención pública conlleva una serie de costes que hay que disminuir (Cuadrado y otros, 1995):

- Los costes administrativos necesarios para la creación y funcionamiento de los sistemas de regulación.
- Los costes de adaptación a las regulaciones que soportan las empresas.
- Los beneficios no realizados por las limitaciones de la regulación.
- Los costes vinculados con la protección y el establecimiento de barreras de entrada.
- Los costes asociados a la elevación de riesgos de las inversiones ante la inseguridad por los cambios en las reglas.

Frente a esta situación, son partidarios de políticas de desregulación entendidas como la eliminación por parte del Estado de las limitaciones a las decisiones de los operadores económicos mediante reglas de comportamiento definidas. Algunas propuestas de desregulación pretenden tanto disminuir los costes antes referidos como mejorar el funcionamiento de los mercados. Entre las medidas propuestas, destacan las siguientes:

- Disminuir la burocracia.
- Liberar los sistemas financieros.
- Disminuir el proteccionismo comercial.
- Eliminar o disminuir los controles de precios en sectores estratégicos (energéticos, transportes, comunicaciones...).
- Flexibilizar las reglamentaciones innecesarias.

En algunos casos, las consecuencias de la desregulación, que a veces van acompañadas de procesado de privatización, pueden ser el aumento de la concentración empresarial y el aumento del crecimiento económico a corto plazo.

Política monetaria. Su función principal es de acompañamiento con finalidad antiinflacionista, debiendo evitar la presión monetaria y crediticia sobre los precios. El estricto control de la cantidad de dinero puede tener una orientación más o menos monetarista. Como señalaba Otto Vogel (1994, 186), la política neoliberal orientada hacia la oferta no es equivalente al monetarismo y se observan dos posturas contrapuestas “por una parte, la línea estrictamente monetarista que adjudica al banco emisor una función activa en política monetaria y en materia de provisión de dinero, función que considera realizada (...), por medio de una continua adaptación del volumen de dinero del banco emisor al potencial (económico). Y, por otra parte, está la línea conservadora orientada hacia la vieja tradición del dinero neutral, que simplemente concede a la política monetaria una estricta función de acompañamiento no sólo en el proceso de crecimiento a medio y largo plazo, sino también en la evolución coyuntural y económica a corto plazo”. En todo caso, esta política instrumental adquiere un papel complementario a las medidas fiscales y desreguladoras ya analizadas.

Planteamientos postkeynesianos

Como se comentaba anteriormente, ha quedado reconocida la necesidad de implementar políticas de oferta aunque no todas las posturas económicas coinciden en la manera de su formulación. Este debate supera, primero, que la política de oferta sea patrimonio exclusivo de la postura neoliberal y, segundo, la simplista dicotomía de políticas de oferta vs políticas de demanda.

Como base de este planteamiento y como ya se ha indicado, L. R. Klein (1981) apuntaba que se debe combinar el modelo keynesiano de la demanda final y la determinación de la renta con modelos de oferta, tales como el de Leontief de transacciones interindustriales. Desde esta perspectiva, se trata de superar la política convencional de manipulación de la demanda agregada considerando los flujos interindustriales y la actuación sobre la oferta en términos de modificación de los precios relativos, a estímulos a la movilidad de los factores productivos y a la mejora de los mecanismos de asignación de recursos. La retroalimentación existente entre el modelo de Leontief y el de la demanda final provoca que sea necesario resolver, al mismo tiempo, el sistema input output y el macromodelo de demanda final. El objetivo perseguido es aumentar la oferta de bienes y elevar la productividad del trabajo a través de un sistema mixto Leontief-Keynes.

Este enfoque de L. R. Klein, no es el único de carácter intervencionista en el entorno de las políticas de oferta. Por ejemplo, Coulbois (1971) adelantaba algunas reflexiones de plena validez para los últimos acontecimientos económicos señalando que si bien había que eliminar *las intervenciones oficiales perniciosas* porque constituyen trabas al progreso (principalmente por la protección a determinados agentes económicos de la competencia o de cambios en la tecnología o estructura de la demanda), seguía siendo conveniente la intervención del Estado para organizar y escalonar el proceso de adaptación, preparando transacciones y dando a los interesados los medios de dirigirse hacia nuevas actividades útiles.

Sin duda, el enfoque postkeynesiano pretende una ordenación gradual de las transformaciones necesarias basándose en una intervención pública que implica exigencias presupuestarias (afectando a la política fiscal), siempre en el marco de una política económica de oferta pero desde una perspectiva diferente a la sugerida en la postura neoliberal. Debe atenderse, por ejemplo, a todos los planteamientos y experiencias sobre políticas microeconómicas como, entre otros, la política de reforma de estructuras. Estas posturas tienden no sólo a interrelacionar las economías de oferta y demanda sino también la macro y la micro. Coinciden, todas ellas, en que constituyen una serie de acciones de tipo microeconómico a medio plazo destinadas a que la economía se adapte mejor a los cambios que se producen en la demanda, en la técnica, o en cualquier

otro dato, adecuándola para que crezca con mayor rapidez y con menores tendencias a la inflación.

Por otra parte, en cuanto a la política salarial y de rentas en relación a la política de oferta, aparece la denominada *concertación social* como un planteamiento típicamente postkeynesiano que, sin embargo, no admiten con tanta claridad los planteamientos neoliberales. En este contexto, la concertación social puede ser considerada como la vía utilizada para incrementar la flexibilización en el mercado de trabajo. Las políticas salariales y de rentas se basan en el pacto y pretenden mejorar la relación productividad/salario real. En la utilización de este instrumento se observa una clara divergencia con los enfoques neoliberales, que no lo admiten por considerar que se suprime el papel de los precios de los bienes y de los factores productivos como indicadores de la escasez.

El cuadro 1 ofrece una síntesis de los principales instrumentos y objetivos específicos que se pueden desarrollar en relación con las políticas de oferta de corte postkeynesiano. Entre los planteamientos recogidos, se deduce la necesidad de estudiar con criterios microeconómicos la elasticidad de sustitución factorial, de forma que se utilice más capital humano (cuyas posibilidades de crecimiento son prácticamente ilimitadas) y que disminuya la importancia de los factores productivos e inputs que tienen precios relativos más elevados (a título de ejemplo se puede señalar la conveniencia de que los países no productores de petróleo disminuyan la importancia comparativa de los sectores energéticos intensivos y que, por el contrario, utilicen técnicas menos consumidoras de energía).

Cuadro 1. Instrumentos y objetivos específicos de política de oferta postkeynesiana

INSTRUMENTOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
Política de inversiones en capital fijo	- Adaptación estructural de los equipos productivos - Desarrollo de infraestructuras
Política de inversiones en capital humano y en I+D+i	- Intensificación de la utilización del capital humano, añadiendo control de calidad, servicio, redes de comercialización y diseño - Mejora de la organización y dirección de empresas - Contribuir al desarrollo tecnológico
Políticas sectoriales (agraria, industrial, energética, servicios)	- Apoyo a la modernización de los diversos sectores de actividad - Selección de sectores y elección de técnicas que permitan disminuir costes y mejorar ventajas competitivas
Política salarial y de rentas	- Mejorar la relación entre la productividad y el salario real (menor crecimiento del salario real que de la productividad) - Favorecer la política de concertación social
Política de empleo (disminución de costes, adecuación entre oferta y demanda, flexibilización laboral)	- Disminución de la consideración del trabajo como factor cuasi-fijo - Reestructuraciones sectoriales

Fuente: Cuadrado y otros (1995).

En definitiva, a modo de conclusión, un planteamiento postkeynesiano combina más abiertamente la política de oferta con la política de demanda. La política de oferta se entiende en un sentido más intervencionista que en el enfoque neoliberal, no confiando exclusiva ni tan plenamente en las fuerzas del mercado. Y, en cuanto a la política de demanda, se interpreta en un sentido más desagregado y selectivo, al tiempo que se incorpora una política de concertación o de consenso social que trata de repartir las cargas del ajuste y evitar mayores incertidumbres (Jordán, 1984).

Aplicaciones de la política de oferta

Desde una perspectiva aplicada, las políticas económicas estructurales pretenden modificar la estructura económica del país, es decir, sus acciones se relacionan con

modificaciones en la oferta; los cambios que se persiguen sólo tienen lugar en el medio y largo plazo.

A partir de la crisis económica, los déficits presupuestarios se han disparado y los tipos de interés han disminuido hasta llegar a ser prácticamente nulos. Ambas circunstancias han mostrado los límites de las políticas coyunturales y han supuesto el uso activo de las políticas estructurales. En este contexto, las coordinadas de desenvolvimiento de la política económica han superado al enfoque instrumental (basado en el control del dinero, el presupuesto, la vigilancia de la evolución de las rentas o las modificaciones del tipo de cambio) orientándose hacia un planteamiento más amplio que incluye las reestructuraciones sectoriales, la desregulación, el intervencionismo selectivo y las modificaciones institucionales. El cuadro 2 resume las bases de las políticas de ajuste estructural.

Cuadro 2. Bases de las políticas de ajuste estructural

COMPONENTE TEÓRICO	INTERPRETACIÓN
ESTRUCTURAL	- Las políticas coyunturales convencionales no son suficientes para combatir los desequilibrios - Se requiere actuar sobre el sector público, las actividades económicas y favorecer la liberalización de intercambios y el reajuste monetario
MICROECONÓMICO	- Se interesa por la oferta y la asignación de los recursos productivos, el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios y las funciones recaudatoria, de gasto y reguladora del sector público
CAPACIDAD DE AJUSTE POSITIVO	- Capacidad de las economías, de las instituciones y de las sociedades para hacer frente a las circunstancias cambiantes, para crear y explotar nuevas oportunidades y realizar la consiguiente reasignación de recursos
CREACIÓN DE UN CLIMA FAVORABLE A LA COMPETENCIA E INNOVACIÓN	- El buen funcionamiento de los mercados y el de innovaciones favorecen el ajuste de las producciones, los métodos y capacidades productivas y las formas organizativas generando un proceso dinámico que contribuye al crecimiento estable a medio plazo

Fuente: Cuadrado y otros (1995).

Aunque las políticas estructurales deben proyectarse en un marco integrador y de interconexión con las políticas macroeconómicas, puede observarse que abarcan un amplio y heterogéneo conjunto de instrumentos de acción entre los que pueden destacarse los siguientes:

- Política de competencia
 - Regulación de la competencia desleal y de las prácticas restrictivas
 - Reglamentaciones de las condiciones de entrada y salida en actividades o profesiones
 - Revisión de los monopolios naturales atendiendo a los cambios tecnológicos y organizativos
 - Liberalización del comercio internacional de servicios
 - Política tecnológica y de fomento de economías externas positivas
- Política de capital humano
 - Fomento de la formación continua
 - Aumentar los fondos de investigación sobre los métodos educativos
 - Apoyo financiero a la formación profesional y a la enseñanza universitaria
 - Promover el reciclaje de los trabajadores y desempleados con una formación integral
- Política tecnológica
 - Fomento de la inversión en I+D+i con exenciones fiscales, subvenciones, creación de sociedades de capital-riesgo, concesión de créditos,...

- Establecimiento de servicios y agencias informativas de carácter técnico-científico
- Desarrollo de una normativa favorable a la innovación en cuanto a la propiedad industrial, transferencia de tecnología, inversiones directas, ...
- Política de empleo
 - Apoyo a la formación profesional
 - Medidas financieras y fiscales para la creación de empleo en determinados colectivos
 - Medidas de reducción y adaptación de la oferta de trabajo (duración jornada de trabajo, edad de jubilación, ...)
- Política de reestructuración sectorial
 - Política agraria y de desarrollo rural
 - Política industrial
 - Política de servicios

Adicionalmente, desde la OCDE también se ha venido recomendando en sus políticas de ajuste positivo la aplicación de una política regional que favorezca la movilidad empresarial y de mano de obra y que se base en la creación de infraestructuras y en la incentivación del potencial endógeno de las regiones para intentar disminuir los desequilibrios territoriales. En el marco internacional se propone la liberalización del comercio y la disminución del proteccionismo. También habría que incluir en el campo de las políticas estructurales las relativas a las reformas del sector público y el sector financiero.

Para terminar, el cuadro 3 recoge la clasificación de la política económica estructural seguida por Sánchez y otros (2018) en su esfuerzo por unificar las políticas estructurales y, al mismo tiempo, paliar la falta de análisis académicos sobre estas políticas que no se corresponden con su verdadera relevancia económica.

Cuadro 3. Clasificación de la política económica estructural

POLÍTICAS SECTORIALES		Modificaciones en la estructura económica sectorial orientadas hacia la importancia de la competitividad	- Política agraria - Política industrial - Política de servicios
POLÍTICAS AJUSTE	DE	Cambios en el modelo productivo	- Política de I+D+i - Política laboral
POLÍTICAS REGULATORIAS		Fijación de normas por parte del Estado para regular las relaciones en el sector privado	- Política de competencia
POLÍTICAS ENTORNO	DE	Adecuación del marco dónde se ubica la iniciativa privada en una economía mixta	- Política de infraestructuras - Política de medioambiente

Fuente: Basado en Sánchez y otros (2018).

Breves referencias bibliográficas

- Coulbois, P. (1974): *La política coyuntural*, Ed. ICE, Madrid.
- Cuadrado, J.R. (Coord.), Mancha, T., Villena, J. E., Casares, J. y M. González (1995): *Introducción a la política económica*, Mc Graw Hill, 1ª edición.
- Jordan, J. M. (1984): "Perspectiva neoliberal y postkeynesiana de la política económica de oferta", *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 26, p. 109.
- Klein, L.R. (1981): "La vertiente de la oferta", *Papeles de Economía Española*, nº 5 p. 315.
- Sanchez, A. y otros (2018): *Política económica estructural*, Editorial UOC.
- Sievert, O. (1982): "¿El modelo de los años ochenta?", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4.
- Vogel, O. (1982): "Lectura crítica", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, p. 186.

12.- Política económica turística

(sección coordinada por Flora M^a Díaz Pérez, Profesora Titular de Política Económica, Universidad de La Laguna)

Turismo colaborativo y formación para todas las personas

(por Victoria Díaz Zarco y Federico Castro Morales, Universidad Carlos III de Madrid)

Hace unos años nadie podría imaginar que el Turismo, el turismo colaborativo, pudiera ser acusado de atentar contra el derecho de acceso a la vivienda, la convivencia ciudadana, e incluso que fuera responsabilizado de la gentrificación y subida de alquileres en algunos barrios populares de las ciudades, o la turismofobia que conlleva. Sin embargo el *collaborative consumption*, tal y como fue definido en 1978 por Marcus Felson y Joe L. Spaeth, o posteriormente por Ray Algar (2007) o por Rachel Botsman y Roo Rogers (2010), poco tiene que ver con lo vivido en Barcelona, Ibiza o Madrid.

La injerencia empresarial especulativa en el ámbito del turismo alojativo extrahotelero –no solo vacacional-, está desvirtuando un modelo basado en la confianza mutua entre particulares que utilizan las redes tecnológicas para “hacer más con menos” mediante actividades como el alquiler, el préstamo, el intercambio, el trueque o el regalo, “compartiendo productos y servicios a una escala antes inimaginable”, concebidas como un complemento, más que como alternativa a la economía de producción. Sorprende por ello que en un lapso de tiempo muy breve, la introducción de este nuevo modelo de economía en el sector turístico de España, de manera masiva a partir de 2013, haya llevado a que muchos declararan la insostenibilidad social y urbana de un modelo cuyos beneficios para la comunidad eran destacados en 2014 por el Comité Económico y Social Europeo (Dictamen (2014 /C 177/01)).

Este beneficio ha sido evidente para numerosas familias que, perdido su empleo como consecuencia de la crisis, se han visto obligadas a buscar una actividad económica por cuenta propia, y han encontrado en los ingresos

provenientes de compartir su vivienda la manera de mantener la propiedad de la misma. Estamos asistiendo, sin embargo, a diversos intentos de las administraciones por reglamentar esta actividad mediante la concesión de licencias, y establecimiento de límites (número máximo de noches y personas que puedan ocupar una vivienda, número de anuncios por persona, tasas turísticas...). Se intenta conciliar la defensa de los ciudadanos (derecho al descanso, pago de un alquiler razonable...) y la protección de los intereses de la empresa turística tradicional frente a los gigantes de las plataformas tecnológicas que ofrecen alojamientos y experiencias con particulares.

Pero estamos aún a tiempo de definir en qué circunstancias alojar a otras personas en una vivienda habitual no sea considerado competencia desleal para la industria turística. Bastaría con distinguir entre empresas que gestionan varias viviendas y el particular que gestiona su vivienda principal, si esta renta es el único ingreso del anfitrión, o cuál es el destino de lo recaudado (pago de hipoteca y necesidades básicas familiares). Ha de tenerse en cuenta que, en cualquier caso, la oferta de una vivienda compartida no entra en colisión con los servicios que presta un alojamiento hotelero. Más bien supone una oportunidad para avanzar en la inclusión social, en la construcción de una sociedad más solidaria y sostenible. Y lo es tanto para anfitriones como para viajeros sensibles a las necesidades de todas las personas.

Ha de tenerse en cuenta que las personas con necesidades especiales han de contratar servicios imprescindibles en destino, con el consiguiente sobre coste, además de pagar elevadas cantidades por

ocupar las escasas habitaciones accesibles que ofrecen los establecimientos hoteleros.

Aunque los planes estratégicos de turismo mencionan el fomento de la accesibilidad y la sostenibilidad social, lo cierto es que en el sector turístico se carece de formación específica y certificada para hacer efectiva la accesibilidad universal y el diseño de productos y servicios turístico para todas las personas. Una de las razones de esta carencia se encuentra en origen: la discapacidad es casi invisible en el ámbito profesional y en el sistema educativo. De ahí la importancia de la puesta en marcha de políticas educativas y programas formativos específicos para sensibilizar y actualizar a los profesionales del turismo y a la sociedad en su conjunto.

Somos conscientes de que la sociedad y el sistema educativo tienen mucho que avanzar todavía para que la inclusión social sea real. En esta línea surgió en 2010 el proyecto *Formación curricular en diseño para todas las personas* (Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas Crue, Fundación ONCE para la Cooperación e Inclusión Social de Personas con Discapacidad y Real Patronato sobre Discapacidad), al que nos hemos incorporado en la convocatoria de 2017 para desarrollar el volumen dedicado al grado en Turismo (Castro y Díaz, 2017). El objetivo general es “Formar a profesionales que tengan en cuenta el impacto de la discapacidad en la sociedad, respeten los derechos de las personas que conforman este grupo social, y apliquen sus conocimientos para diseñar y prestar servicios incluyentes”. Entre sus objetivos específicos está involucrar al profesorado universitario y a las agencias de evaluación y acreditación.

Pensamos que para su implementación es absolutamente necesario implicar a la comunidad universitaria en su conjunto y, especialmente a todos los estudiantes, pues serán quienes tendrán que implantarlo; asimismo, a todo el universo que conforma el conglomerado de apoyo

a la discapacidad. Resulta imprescindible incluir a las personas para que se sientan partícipes del proceso de implementación. No podemos trazar líneas de actuación sin contar con la comunidad afectada.

La escasa oferta turística alojativa accesible, así como las expectativas de desarrollo del turismo accesible e inclusivo, nos animan a retomar el turismo *relacional integrado*. Esta vía, definida por Henri Grolleau como un turismo de encuentro e intercambio en el ámbito rural (Grolleau, 1987), puede extrapolarse a nuestras ciudades para afrontar retos actuales. Debemos programar no solo *para*, sino *-y sobre todo- con* las personas con discapacidad, facilitando su integración en toda la cadena de valor, desde la programación, diseño y ejecución, no solo como destinatarios y consumidores, sino como agentes activos del sector turístico.

Desde la Universidad Carlos III estamos planteando crear una red de alojamientos con accesibilidad certificada que abra nuevas alternativas para mayores y otras personas con necesidades especiales, dispuestas a compartir sus hogares. Una red vinculada a una ética colaborativa y al deseo de conocer la vida en el destino, para fundirse con la identidad del lugar e implicarse en proyectos solidarios y de innovación ciudadana comprometidos con la búsqueda de alternativas para mejorar la calidad de vida. Ha de perseguirse que los usuarios encuentren la calidez de un hogar, se sientan cuidados, queridos, protegidos y conectados con otros. De ahí la imagen del nido, como lugar de acogida y refugio, donde compartir, dar y recibir.

Las ventajas de esta acogida no son solo para los participantes directos (anfitriones y visitantes), sino que se extienden a toda la comunidad residente en la localidad. Es más, pensamos que las personas con discapacidad pueden aportar al sector turístico valores y capacidades fundamentales en el ámbito del atendimiento, el acompañamiento, o la información. Estas destrezas podrían potenciarse mediante una formación en

hospitality, dentro de una política educativa realmente inclusiva que considerara el turismo accesible e inclusivo como un ámbito de especialización para todas las personas, en especial conexión con el turismo responsable, sostenible y colaborativo. En el fondo no solo estamos hablando de conectar turismo con inclusión social, sino de un nuevo paradigma en el que la formación es la clave que permitirá explorar nuevos campos de trabajo en los que se fomente el empleo y la integración en la comunidad, logrando una mayor autonomía, así como bienestar físico,

psíquico y emocional para todas las personas.

Referencias

- Castro Morales, Federico, Victoria Díaz Zarco eds. [Formación Curricular en Diseño para Todas las Personas en Turismo](#). Madrid: CRUE-Fundación ONCE, 2017.
- Dictamen (2014 /C 177/01). “Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI”. Bruxelles: CESE, 2014.
- Grolleau, Henri. “Le tourisme rural dans les 12 Etats membres de la Communauté économique européenne”. Bruxelles: TER, 1987.

13.- Políticas económicas sociolaborales

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

El impacto de la Renta Mínima en el País Vasco

(por Lucía Gorjón (ISEAK & FEDEA))

La Gran Recesión ha tenido graves consecuencias, dejando a muchas personas en situación de pobreza o exclusión social y laboral. Por este motivo - y por la creciente incorporación de los procesos de automatización al mercado de trabajo- los Sistemas de Renta Mínima están en el centro del debate público. Este tipo de políticas pasivas funcionan como “sistemas de último recurso que reconozcan el derecho básico de todos los individuos a mantener un nivel de vida digno” según la Recomendación del Consejo Europeo del 24 de junio de 1992. Sin embargo, más adelante (el 3 de octubre de 2008) el Consejo de Europa amplió el objetivo y sugirió complementar estas prestaciones con medidas de activación laboral, a fin de facilitar la reincorporación al empleo de los beneficiarios. Es decir, se vincularon este tipo de políticas pasivas con las políticas activas de empleo y así tratar de evitar la cronicidad en el desempleo de los perceptores.

Este artículo resume los principales resultados encontrados por De la Rica y Gorjón (de la Rica, S., & Gorjón, L. (2017): *Assessing the Impact of a Minimum Income Scheme in the Basque Country* (No. 10867). IZA Discussion Papers) en la evaluación del impacto en el mercado laboral de un Sistema de Renta Mínima establecido en el País Vasco, la llamada Renta de Garantía de Ingresos (RGI).

La RGI es una renta dirigida a hogares cuyos ingresos no superan un determinado umbral de pobreza. Éste varía desde 626€ para hogares de un individuo, hasta 959€ para hogares con tres o más personas y al menos un pensionista. La RGI es compatible con otros ingresos siempre que no superen el mencionado umbral y la cantidad otorgada será la diferencia hasta ese límite. Sin embargo, si en el hogar hubiera ingresos por salario, existe la figura denominada “estímulos al empleo”, por la cual la cantidad ingresada total sí puede superar el umbral, de manera que los perceptores de esta renta siempre tengan incentivos a aceptar ofertas de trabajo. Además, los perceptores de la RGI tienen

obligación de buscar activamente un empleo, recibir medidas de activación por parte del Servicio Público de Empleo y no pueden rechazar ofertas de trabajo adecuadas a riesgo de que les retiren la ayuda.

La primera pregunta a contestar es si la Renta de Garantía de Ingresos retrasa la salida a un empleo. Como sabemos, las transferencias monetarias aumentan el salario de reserva y, por tanto, se suele esperar que este tipo de ayudas retrasen la salida a un empleo. Si bien es cierto, el primer objetivo de la RGI es el de reducir los niveles de pobreza y exclusión social, no el de conseguir que sus perceptores encuentren trabajo. Sin embargo, existen algunos factores que podrían actuar como "aceleradores" de la salida a un empleo: en primer lugar, estaría la obligación de aceptar ofertas de trabajo y, en segundo lugar, está la compatibilidad de la RGI con salarios bajos y los estímulos al empleo. La segunda pregunta que se contestará es si las medidas de activación que reciben los desempleados perceptores de la RGI son realmente efectivas, es decir, si les ayudan a salir al mercado laboral.

Antes de pasar a contestar ambas preguntas es importante tener en cuenta cómo son los desempleados perceptores de la RGI. Existen dos características fundamentales que les distinguen del resto de desempleados del País Vasco. La primera es sus largas duraciones en el desempleo: más de la mitad lleva más de dos años en desempleo- algo lógico en un sistema de último recurso. La segunda es sus bajos niveles educativos: el 60% no tienen la ESO. Además, sus tasas de salida a un empleo mensuales son del 3%, es decir, de cada 100 desempleados este mes, encuentran empleo el mes que viene 3. Si comparamos con la tasa de salida del resto de desempleados de la región, ésta es del 9%, una diferencia muy notable. Sin embargo, es importante destacar que las largas duraciones en el desempleo y los bajos niveles educativos son las características que más retrasan la salida a un empleo. En concreto, superar el año en desempleo reduce la probabilidad de encontrar trabajo de un perceptor de la RGI en 8 puntos porcentuales, comparado con un desempleado de iguales características que lleva menos de 3 meses en esa situación. Además, tener estudios superiores aumentaría 2 puntos la probabilidad de salir al empleo el próximo mes, frente a tener únicamente estudios primarios.

Para contestar a las preguntas anteriormente presentadas utilizamos los registros del Servicio Público de Empleo Vasco (Lanbide) a último día de cada mes de 2015. En el caso del primer análisis (evaluar si la RGI retrasa la salida a un empleo) nuestro grupo de tratamiento está formado por los parados registrados perceptores de la RGI. El grupo de control, sin embargo, lo forman aquellos parados registrados que no reciben ningún tipo de prestación, ya que la mayoría de los perceptores de RGI sólo reciben esta ayuda. Para realizar la evaluación contrafactual utilizamos la metodología llamada Inverse Probability Weighting, que consiste fundamentalmente en pseudo-aleatorizar el tratamiento ponderando al grupo de control de manera que en la muestra resultante todos los individuos, tanto del grupo de tratamiento, como del grupo de control, tengan la misma probabilidad de ser tratados. De esta manera se elimina el efecto composición, es decir, eliminamos las diferencias de las características entre individuos tratados y de control para que la diferencia en la probabilidad de encontrar trabajo se deba únicamente al impacto de la RGI. El resultado que se obtiene es que el impacto de la RGI no es significativo para ningún nivel de significatividad y, por lo tanto, la RGI no retrasa la salida a un empleo. Es decir, la probabilidad de salida del colectivo RGI hubiera sido la misma si dicho colectivo no hubiera recibido la RGI. O lo que es lo mismo, las diferencias observadas en las tasas de salida a un empleo se deben únicamente a las diferencias en las características de los desempleados.

Atendiendo a la segunda pregunta planteada (analizar el impacto de las Políticas Activas de Empleo sobre el colectivo RGI), lo primero que cabe destacar es que, pese a la obligación que tienen los perceptores de RGI de activarse, tan sólo un 40% de ellos ha recibido algún tipo de servicio en los últimos 6 meses. En concreto, nos centraremos en evaluar el impacto de la orientación y la formación, las dos medidas de activación más utilizadas por los perceptores de RGI. En este caso, el grupo de tratamiento lo formarán

aquellos perceptores de RGI que han recibido la política activa en los últimos 6 meses y el grupo de control estará compuesto por los perceptores de RGI que no han recibido ningún tipo de activación en los últimos 6 meses. Dadas las características del grupo de control, para esta evaluación seguiremos dos estrategias: Inverse Probability Weighting y Propensity Score Matching. Independientemente de la técnica utilizada, el resultado es contundente: recibir orientación aumenta en un 20% la probabilidad de salir a un empleo (cada mes), y recibir formación aumenta en un 100% la probabilidad de salir a un empleo. Es decir, las medidas de activación, y sobre todo la formación, ayudan a los perceptores de RGI a encontrar trabajo.

Estos resultados nos llevan a una reflexión: la importancia de vincular las políticas pasivas (transferencias monetarias) con las políticas activas de empleo. Sería necesario que la activación llegara a todos los perceptores de la RGI, ya que se trata de un colectivo con especiales dificultades de reinserción laboral. Además, es necesario acompañar las medidas de activación con una correcta evaluación de las mismas, para conocer cuáles son realmente efectivas y sobre qué colectivo. Ésta sería la forma de lograr el fin último de la RGI, que es no ser necesaria por haber logrado una integración plena y digna en el mercado laboral de sus perceptores.

14.- 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)

Desigualdades contra las mujeres en el mercado laboral: efecto acumulativo y políticas económicas

(por Lorenzo Escot Mangas y José Andrés Fernández Cornejo, Profesores Titulares del Departamento de Economía Aplicada, Pública y Política la Universidad Complutense de Madrid. <http://www.ucm.es/aedipi/>)

Hace poco se representó en el Teatro Real de Madrid la ópera “Street Scene”, de Kurt Weill. La acción transcurre en una agobiante escalera de vecinos del Lower East Side del Nueva York de los años treinta del siglo XX. El ambiente es asfixiante y claustrofóbico, y no solo porque transcurre en unos sofocantes días de julio, sino sobre todo porque plasma de manera angustiosa cómo era la vida de muchas mujeres de las clases populares en esa época: confinadas en sus hogares, en la rutina del trabajo doméstico, en unas relaciones de pareja agotadas (cuando no de violencia doméstica), en la falta de horizontes, sin escapatoria.

Hasta hace no demasiado tiempo las mujeres no podían votar, tenían severamente restringido su acceso a la educación, a la mayoría de ocupaciones, a la ciencia, a la política, a los puestos de responsabilidad en las organizaciones. En la familia ocupaban una posición de subordinación respecto de sus maridos (y en la sociedad una posición de subordinación respecto de los hombres), vivían tuteladas y “protegidas” por éstos. Además, el único camino abierto para la mayoría de ellas, el del trabajo doméstico y de cuidados, estaba devaluado socialmente precisamente por estar realizado por mujeres.

Afortunadamente la vida de las mujeres ha cambiado radicalmente desde aquella situación. Las mujeres y el feminismo han visibilizado el género, la coeducación o escuela mixta es un hecho desde hace décadas, las mujeres han superado a los

hombres en los niveles de educación, han accedido definitivamente al mercado laboral, a la política, al derecho a disfrutar de su sexualidad, a ser personas no tuteladas. Y, sobre todo, estos fenómenos no tienen vuelta atrás. Sin embargo, ese pasado largo y reciente deja huella. La inercia de las normas y los estereotipos de género tradicionales sigue ahí -estas normas cambian, pero lentamente. Y, por su parte, la vida de los hombres también ha cambiado (sobre todo en la medida en que han cambiado las vidas de sus parejas, hermanas, madres, compañeras, etc.), pero no de manera simétrica. La incorporación de los hombres al ámbito del trabajo doméstico y del cuidado avanza más lentamente, y lo mismo sucede con la transición hacia unas masculinidades más inclusivas y ricas.

La desigualdad de género que existe en la actualidad no es ni tan impúdica ni tan intensa como la descrita anteriormente, pero existe. Si nos centramos en la desigualdad de género en el mercado laboral (cuya consecuencia final es la brecha salarial), parece que existen muchos ejemplos en los que se dan “pequeñas” o “sutiles” situaciones de desigualdad o barreras al progreso profesional de las mujeres. Tomadas cualesquiera de estas barreras aisladamente parecen poco importantes y subsanables con un poco de relevo generacional. Sin embargo, el problema es que la interacción y, sobre todo, el efecto acumulativo de muchos pequeños obstáculos pueden tener un gran impacto final. Y eso es lo que pretendemos ilustrar a través de una serie de situaciones que pueden ir surgiendo a lo largo del ciclo vital. En la medida de lo posible, intentaremos mostrar estas situaciones con los resultados de algunas investigaciones.

“Las niñas aprenden a subestimar su propio género desde los 6 años”

Esta es la principal conclusión de una investigación publicada en 2017 en la revista Science. Según esta investigación las niñas de 6 años ya asocian la brillantez y la genialidad (en la ciencia, etc.) más con los hombres que con las mujeres. Este estereotipo, en el mismo comienzo del camino, ya está empezando a explicar por qué hay más niñas que niños que, teniendo un alto potencial, no desarrollan aspiraciones por realizar una carrera científica. Este tipo de fenómeno puede estar relacionado, de manera más o menos directa o indirecta, con una serie de aspectos que perciben estas niñas: los juguetes estereotipados “para niñas” que se les ofrecen en las jugueterías; tener que aprender que, en clase, cuando se habla de “los niños” no solo se refieren a sus compañeros masculinos, o que cuando se habla de “los científicos”, “los empresarios”, “los políticos”, etc., también se incluye a las mujeres; utilizar libros de texto en donde todos los científicos que aparecen son hombres (menos Marie Curie); o, retomando el ejemplo de Marie Curie, darse cuenta de que esta científica tuvo un apellido propio (Skłodowska) antes de casarse y de tener que adoptar el de su marido (Curie); por no hablar de los modelos estereotipados que ofrecen la publicidad, el cine y los medios de comunicación.

A los estereotipos comentados anteriormente se añade el concerniente a que los hombres son mejores para las matemáticas y el análisis lógico y las mujeres para la lengua y la comunicación. Como ponen de manifiesto las investigaciones de psicólogas como Jacquelynne Eccles o Milagros Sáinz, la elección de estudios por parte de los/las adolescentes se explica a partir de las características personales de éstos/éstas, de la influencia de las personas de su entorno (sus pares, progenitores, profesores) y del marco cultural y social en el que viven. Dentro de este planteamiento, la influencia del estereotipo de las mujeres y las matemáticas, como muestran estas dos psicólogas, se manifiesta de diversas maneras, a menudo bastante sutiles. Un

ejemplo sería el siguiente: ante un resultado excelente en el examen de matemáticas (o de física) la profesora señala “Manuel ha tenido un resultado magnífico, tiene una mente genial”; “María ha tenido un resultado magnífico, ha realizado un gran esfuerzo”.

“La amenaza del estereotipo, las mujeres y las matemáticas”

La teoría de la amenaza del estereotipo sostiene que, si perteneces a un grupo social para el que existe un estereotipo desfavorable, cuando tienes que realizar una actividad para la que el contenido de ese estereotipo es relevante, tu rendimiento en esa actividad puede bajar (como consecuencia del estrés y la inseguridad que te genera el sentirte evaluado, no solo como individuo, sino como miembro de ese grupo). Claude Steele y sus colaboradores comprobaron experimentalmente en 1999 este aspecto con estudiantes universitarios. El experimento consistía en realizar una prueba de habilidades matemáticas (un tipo de prueba bastante estresante de por sí). Todos los chicos y chicas participantes tenían un nivel de matemáticas similar y todos realizaron exactamente la misma prueba. La única diferencia consistía en que a un primer subgrupo de participantes se les informó previamente de que “históricamente las puntuaciones medias obtenidas para chicos y chicas en este test son similares”; el resultado fue que las chicas obtuvieron una puntuación promedio similar a la de los chicos. A un segundo subgrupo se les informó previamente de que “históricamente en este tipo de prueba los varones obtienen una puntuación promedio superior”. El resultado fue que las chicas obtuvieron una puntuación promedio inferior (y estadísticamente significativa) a la de los chicos.

Todos estos son ejemplos de barreras relacionadas con las normas de género que, en el origen, explican en parte por qué, al final, hay pocas mujeres en las ingenierías o en la informática (o en el emprendimiento, o en la dirección de empresas).

“Women don’t ask”

Ya has acabado tus estudios y te incorporas al mercado laboral. ¿Hay desigualdad salarial en el acceso al primer empleo? La Encuesta de Inserción Laboral de Titulados de la Universidad Complutense de Madrid (UCM) de 2014 (pág. 31) recoge cuál era la situación laboral en abril-mayo de 2013 del alumnado egresado de la Complutense en las promociones de 2009-11. El porcentaje de chicos que tenían un salario bruto mensual inferior a 900€ era del 16,6%. El correspondiente a las chicas era del 25,9%. Esta diferencia, en parte, puede deberse a los diferentes porcentajes de mujeres existentes en las diversas titulaciones. Sin embargo, en otro informe, el de Inserción Laboral UCM-afiliación Seguridad Social, realizado con los registros de la Seguridad Social de 2011 a 2014, de las promociones de 2009-2010, se señala (pág. 112): “La base media de cotización anual [salario bruto anual] es superior para los hombres que para las mujeres en cada una de las ramas de conocimiento, siendo la de Ingeniería y Arquitectura la rama en la que esta diferencia alcanza mayor tamaño”. ¿Cómo puede suceder esto? En parte puede deberse a lo que Linda Babcock denomina “women don’t ask”. De acuerdo con esta hipótesis, dada la socialización que reciben muchas mujeres (preocuparse más por los demás que por ellas mismas, no ser agresivas, etc.), en promedio ellas son menos exigentes que ellos en las negociaciones salariales con el empleador. Pero también puede deberse a que haya empleadores que ofrecen salarios menores a las mujeres (discriminación).

“Las ocupaciones feminizadas tienen un estatus inferior”

Seas hombre o mujer, si trabajas en un sector u ocupación muy feminizado ello puede afectar a tu salario. De acuerdo con la socióloga Paula England, las ocupaciones más feminizadas, normalmente relacionadas con el cuidado, a menudo tienen un estatus inferior a otras en donde el nivel de cualificación es de un nivel similar (verbigracia, trabajo social respecto

informática). Por ejemplo, existen indicios de que en algunos países la feminización del profesorado de educación primaria ha coincidido con una bajada en el estatus social de esa ocupación, así como en su retribución relativa (esta posible bajada en la retribución afectaría por igual a las profesoras y a los profesores).

En esta misma línea la economista Claudia Goldin, con su “pollution theory of discrimination”, o los economistas George Akerlof (premio Nobel) y Rachel Kranton, con su “economía de la identidad”, muestran que, a veces, en el caso de una ocupación inicialmente muy masculinizada, la entrada de las primeras mujeres en la misma se percibe como una amenaza (a la identidad, al estatus) de los hombres que integraban esta ocupación, lo que puede acarrear conductas hostiles de algunos de ellos hacia sus nuevas compañeras.

“Dirección de organizaciones y estereotipos de género: entre Escila y Caribdis”

Si quieres desarrollar una carrera profesional de dirección, de gestión de equipos, también te puedes encontrar con algún problema derivado de los estereotipos de género.

De acuerdo con la socióloga Shelley Correll, tendemos a considerar (estereotipos descriptivos) que los hombres, globalmente, son ligeramente más competentes en la mayoría de tareas que las mujeres. En el ámbito de tareas o actividades tradicionalmente asociadas con lo masculino (lo mecánico, el razonamiento matemático, el liderazgo,...) esta brecha o diferencia se acrecienta considerablemente. En contraste, tendemos a considerar que las mujeres tienen más capacidad para actividades tradicionalmente asociadas a lo femenino (actividades que requieren habilidades en materia de crianza, educación, empatía y cuidado a los otros). Por otra parte, estas actividades y estos rasgos asociados a lo femenino han tenido siempre un menor estatus en el ámbito social y del trabajo comparadas con las asociadas a lo masculino.

En coherencia con lo anterior, tendemos a generar unas expectativas diferentes para hombres y para mujeres en el ámbito laboral y profesional (estereotipos prescriptivos). Esperamos que ellos estén orientados a la acción, que sean asertivos, que no sean modestos ni débiles, y, en cambio, esperamos de ellas que sean cálidas, agradables y amables, y no dominantes ni asertivas.

El problema es que los estereotipos prescriptivos masculinos coinciden con lo que se espera que posea alguien que se dedique a la dirección de equipos y organizaciones, y ello puede afectar a cómo evaluamos y cómo interactuamos con un hombre o una mujer en este ámbito del mercado laboral. Es decir, podemos tener sesgos originados por dichos estereotipos y tendemos a utilizar un doble estándar en función del género de la persona evaluada.

En este sentido apunta la “Role congruity theory” propuesta por la psicóloga Alice Eagly. Si se da una incongruencia entre los estereotipos prescriptivos (lo que se espera de ti) y tus propios rasgos de personalidad, puedes tener problemas. Si quieres ser directiva y tienes un estilo parecido a lo considerado tradicionalmente como “femenino” puede que te vean poco carismática, poco enérgica, etc. Te verán bien como mujer pero no tanto como directiva, y eso afectará negativamente a la evaluación de tus cualidades como directiva. Y, por el contrario, si tienes un estilo enérgico, resolutivo, etc., te verán bien como directiva pero no tanto como mujer (te verán fría, dominante, cortante), con lo que no desearán tenerte como jefa, lo que, de nuevo, afectará negativamente a la evaluación de tus cualidades como directiva. Lo dicho, entre Escila y Caribdis...

“Rechazo a las medidas en materia de cuotas y otras medidas de afirmación positiva”

Bueno, vamos a intentar generar modelos a seguir (“role models”), vamos a normalizar la presencia de las mujeres en los puestos de dirección, y lo vamos a hacer con la ayuda de políticas de

afirmación positiva (cuotas). Pero a muchas personas no les gustan las cuotas. Por ejemplo, muchas personas piensan que, si hay cuotas u otras medidas que favorecen la presencia de mujeres directivas, se sospechará que algunas directivas han llegado a ese puesto como consecuencia de la cuota y no por sus propios méritos, con lo que serán juzgadas negativamente. En este punto quizás convenga citar a Michael Kimmel, quien sostiene que “los privilegios son invisibles para quienes los disfrutan”, por ejemplo, los varones, blancos, de clase media-alta... Según Kimmel, este grupo social ha sido objeto de la política de afirmación positiva más potente y duradera aplicada en la historia de la humanidad: la propia historia de la humanidad.

“Penalización por maternidad (bonus por paternidad) y falta de corresponsabilidad”

¿Te puede penalizar profesionalmente ser madre? La falta de corresponsabilidad mujer-hombre en el trabajo doméstico y de cuidados, en interacción con unas normas de género tradicionales y esencialistas (que, por ejemplo, hacen que ellas se sientan más culpables que ellos por trabajar a tiempo completo cuando se tiene un bebé), la insuficiente cultura de las empresas en esta materia, la ausencia de unos permisos de maternidad y paternidad igualitarios, son todos ellos factores que explican que, en promedio, exista una penalización laboral por maternidad (y quizás un premium por paternidad).

En países como España el uso de las medidas de conciliación tras tener un hijo puede acarrear consecuencias profesionales y sobre los ingresos. Y, de acuerdo con una encuesta que realizamos en 2016 entre 1.785 parejas con hijos pequeños de la Comunidad de Madrid, existe una gran desigualdad de género en el uso de las mismas. Por ejemplo, tras el nacimiento o adopción del niño/a las madres utilizaron un promedio de 159 días de baja para cuidar del bebé mientras que los padres utilizaron 14 días. Y un 37,8% de las madres solicitaron una reducción de

jornada o trabajar a tiempo parcial al reincorporarse a sus trabajos, mientras que tan solo un 4,4% de los padres hicieron eso mismo.

Por su parte, por el lado de la demanda (por el lado de los empleadores), el hecho de que la conciliación recaiga sobre las madres hace que éstas sean vistas con frecuencia como menos comprometidas con la empresa que las trabajadoras “no madres”, o que los padres. Shelley Correll, en una investigación publicada en 2007, nos ha aportado evidencia acerca de cómo determinados estereotipos en torno a las madres generan sesgos negativos en la evaluación de las mismas en los procesos de selección o de promoción (lo que en economía denominamos “discriminación estadística”). Correll diseñó un solo cv correspondiente a una persona con un perfil profesional cualificado y dividió aleatoriamente en dos grupos a los participantes en su experimento. A la primera mitad les entregó dicho cv correspondiendo a una candidata “madre” y a la otra mitad les entregó el mismo cv correspondiendo a una candidata “no madre”. Los participantes recomendaron contratar a la candidata madre en un 47% de los casos y a la “no madre” en un 84% de ellos. Además, ofrecieron a la madre un salario un 7,4% menor que el ofrecido a la “no madre”.

A partir de aquí no extraña tanto que en nuestra encuesta a parejas con hijos pequeños un 40,5% de las madres afirmaran que la maternidad les había perjudicado profesionalmente bastante o mucho, mientras que tan solo un 8,9% de los padres declaraban esto mismo respecto de su paternidad.

“Trabajador ideal, cultura de las organizaciones”

Lo comentado anteriormente no es ajeno a la pervivencia de la norma del “trabajador ideal” (sobre todo entre profesionales y directivos). El trabajador ideal es un empleado absolutamente comprometido con su empresa, en términos de energía, disponibilidad y de tiempo. Esta figura viene de los tiempos (no muy alejados) en donde las empresas estaban muy masculinizadas e integradas

por trabajadores varones con dedicación total a ellas. Esos tiempos han desaparecido pero la figura del trabajador ideal permanece en la cultura de las organizaciones, afectando particularmente a las trabajadoras (y cada vez a más trabajadores varones). Además, la pervivencia de esta figura parece que no se circunscribe solamente a las empresas con una cultura “anticuada”. Como pone de Manifiesto la economista Cecilia Castaño, refiriéndose a los empleos de las tecnologías de la información (un sector muy masculinizado), en este sector “las reglas están pensadas por y para los hombres (...) Es la imagen del informático enganchado todo el día frente a la pantalla, comiendo pizza y bebiendo coca-cola. Con frecuencia se trabajan cincuenta horas semanales o más, y también los fines de semana”.

Pero volvamos al comienzo. Imagínate a María y a Manuel, compañeros de clase de seis años. Ambos tienen un gran potencial, por ejemplo, para la ciencia y la tecnología. Si la situación descrita en los párrafos anteriores no cambiara, ¿tendrían ambos la misma probabilidad de acabar liderando un gran proyecto tecnológico varias décadas después? María elegiría una carrera tecnológica con una menor probabilidad que Manuel; es posible que se le exijan más méritos para ofrecerle el mismo puesto que a él; es posible que experimente los efectos de trabajar en un entorno tradicionalmente masculino; es posible que sea penalizada como consecuencia de su maternidad; es posible que se tope con el “techo de cristal”... En definitiva, estamos hablando de una serie de obstáculos que se van acumulando en su carrera hacia la dirección de ese gran proyecto.

¿Qué puede hacer la política económica? Contribuir a normalizar, a tener modelos de referencia (“role models”). Se trata de que veamos tantos hombres como mujeres cuidando de niños y niñas, de personas dependientes, haciendo tareas domésticas, usando las medidas de conciliación. Y de que veamos tantas mujeres como hombres en la dirección de empresas, en la ciencia, en

la política y en la cultura. Parece que vamos lentamente hacia este mundo, pero este proceso se puede acelerar con buenas políticas de igualdad bien financiadas. Ya tenemos algunas políticas bien diseñadas, como las de la lucha contra la violencia de género. El problema es la falta de financiación (y a lo mejor una cierta falta de interés). Quizás hay que avanzar hacia una política de cuotas en los consejos de administración de las grandes empresas (como ya tienen la mayoría de países de nuestro entorno); hay que equiparar el permiso de paternidad con el de maternidad; hay que seguir insistiendo en la educación mixta e igualitaria; hay que universalizar la educación infantil en el tramo de uno a tres años; hay que apoyar a las empresas que intentan introducir una cultura en sus organizaciones más favorable a la conciliación; hay que apoyar la racionalización de los horarios...

Bibliografía:

- Akerlof, G. A. and Kranton, R. E. (2000). Economics and Identity. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715-753.
- Anderson, E. y McCormack, M. y (2014). "Inclusive Masculinity Theory: overview, reflection and refinement. *Journal of Gender Studies*, Published online: 23 Oct 2016. <https://bit.ly/2tfR92M>
- Bian, L.; Leslie, S. J.; Cimpian, A. (2017). "Gender stereotypes about intellectual ability emerge early and influence children's interests", *Science*, 355(6323), 389-391. <http://science.sciencemag.org/content/355/6323/389>
- Castro, C. and Pazos, M., (2016). "Parental Leave Policy and Gender Equality in Europe", *Feminist Economics*, 22(3), 51-73.
- Correll, S. J., Benard, S., y Paik, I. (2007). "Getting a Job: Is There a Motherhood Penalty?". *American Journal of Sociology*, 112(5), 1297-1339. <https://stanford.io/2lrANzT>
- Eagly, A. H. & Karau, S. J. (2002). "Role Congruity Theory of Prejudice Toward Female Leaders". *Psychological Review*, 109(3), 573-598.
- Eccles, Jaquelynne S. (2014): "Gendered Socialization of STEM Interests in the Family, Selected papers presented at the 2nd Network Gender & STEM Conference", 3-5 July, 2014, Berlin. <file:///C:/Users/user/Downloads/419-2943-1-PB.pdf>
- Fernández Cornejo, J. A. y Escot Mangas, L. (2017b): "Iguala los permisos parentales si quieres terminar con la penalización salarial por maternidad". *Huffpost*, 22/2/2017. <http://bit.ly/2IFx0JA>
- Fernández Cornejo, J. A.; Escot, L.; Del Pozo, E. M.; Belope Nguema, S.; Castellanos, C.; Martínez, M.; Bernabeu, A.; Fernández Franco, L.; y Cáceres, J. I. (2018): *Brecha madre-padre en el uso de las medidas de conciliación y su efecto sobre las carreras profesionales de las madres*, AEDIPI. <https://bit.ly/2KbK3CR>
- Goldin, C. (2002): "A Pollution Theory of Discrimination: Male and Female Differences in Occupations and Earnings", NBER Working Paper No. 8985.
- Kimmel, Michael. 2017. *The gendered society*. 6th ed. New York: Oxford University Press.
- Sáinz, M. y Müller, J. (2017): "Gender and family influences on Spanish students' aspirations and values in stem fields", *International Journal of Science Education*, <http://bit.ly/2mGh93i>
- Spencer, S. J.; Steele, C. M.; and Quinn, M. (1999): "Stereotype Threat and Women's Math Performance". *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 4-28 (1999). <https://bit.ly/1FA9vLQ>

15.- Política económica internacional

Estrategia de desarrollo de la economía cubana hasta el 2030: apuntes para su comprensión

(por Victor Salvador Soulary Carracedo, profesor y decano de la Facultad de Economía de la Universidad de Oriente – Cuba-)

Cuba es una de las trece naciones independientes que forman la América insular. Ocupa el puesto 68 en el ordenamiento de Naciones Unidas para el Índice de Desarrollo Humano en 2017. Con una población de 11.4 millones de habitantes, el país generó un Producto Interno Bruto de 91.37 miles de millones de pesos cubanos en el año 2016 (Oficina Nacional de Estadísticas e Información, 2017). Es una nación en vías de desarrollo que asume un esquema de economía centralmente planificada con orientación hacia el mercado.

Es un Estado socialista, con un sistema político basado en la ideología marxista-leninista y la existencia de un partido único, el Partido Comunista de Cuba, cuyo papel dirigente de la sociedad se encuentra amparado por la Constitución de la República. En estos momentos el país se encuentra inmerso en una actualización de su modelo de desarrollo económico y social, en el cual se reafirma el carácter socialista y la propiedad social sobre los medios de producción como la forma dominante en las relaciones productivas. Este proceso de actualización del modelo de desarrollo económico y social resulta el primer ejercicio enteramente público y formalmente oficial de definición de las bases y fundamentos no solo de un modelo de desarrollo propio, sino de una estrategia y de un plan que, asentados en las líneas generales plasmadas en el modelo, permitan convertir a la nación más extensa y poblada del Caribe insular en un país socialista próspero y sostenible, manteniendo, como eje central de la sociedad, al hombre.

1.- Los modelos que han signado el desarrollo económico cubano

La historia económica de Cuba puede ser periodizada en tres grandes etapas: la colonia (1492-1902), la república capitalista (1902-1959) y la república socialista (1959-actualidad). Independientemente de las especificadas políticas y sociales de cada periodo, en todos ha existido un rasgo económico común, la extrema dependencia de las relaciones de intercambio preferenciales con uno o pocos socios comerciales. Primero con la metrópoli tradicional: España. Luego con la metrópoli de nuevo tipo: Estados Unidos. Y a partir de 1959 con una serie de aliados políticos que se ha modificado en el tiempo: la Unión Soviética y los países del CAME hasta 1990, Venezuela y los países del ALBA en los años de esplendor de la izquierda latinoamericana hasta mediados de la segunda década del siglo XXI y con China y Vietnam en los últimos quince años del devenir histórico.

En todos los casos, las imposiciones políticas de las dos primeras etapas o los acuerdos bilaterales de la tercera etapa, han configurado un patrón de especialización del comercio exterior en el que Cuba provee bienes o servicios a precios diferenciados y atractivos, independientemente de la competitividad real de los mismos, e incluso, a despecho de la eficiencia en la producción de dicho bien o servicio. En otras palabras, Cuba se ha especializado en producir pocas mercancías, a toda costa y a todo costo, para exportarlas a pocos destinos, recibiendo, a cambio, bienes que no puede producir, como maquinaria, combustibles o medios de transporte, o bienes que no logra producir, como alimentos o manufacturas.

En esa dirección el modelo de desarrollo económico cubano ha transitado de un modelo exportador primario a un modelo exportador de servicios profesionales, en los que destacan cinco estrategias de desarrollo claramente definidas, aunque no siempre oficialmente declaradas: fomento de la exportación de materias primas (1492-1958), industrialización por sustitución de importaciones (1959-1971), planificación centralizada

integrada (1972-1989), economía turística (1990-2007) y economía del capital humano (2008-2018).

La primera estrategia estuvo condicionada por las exigencias incontestables de las metrópolis dominantes de los rumbos del país. Con las manos atadas y sin opciones reales dado el monopolio absoluto sobre el comercio exterior ejercido por las autoridades españolas y los monopolios estadounidenses, la economía cubana no encontró, en cuatro siglos y medio, otro camino que la monoproducción y monoexportación de rubros de escaso valor agregado como el azúcar de caña, el tabaco, las bebidas espirituosas y el níquel. Los exigüos ingresos obtenidos por este concepto no fueron empleados en la diversificación de las producciones internas, pero tampoco en garantizar la capitalización de sus rubros exportables.

La llegada al poder de Fidel Castro transformó radicalmente el rumbo de las decisiones económicas de la nación. Por primera vez el país tomó decisiones propias y sin la presión política de sus socios comerciales. La nacionalización de las grandes empresas capitalistas, casi todas en manos de capitales estadounidenses, y las leyes de reforma agraria, suprimieron la propiedad privada e impulsaron la apropiación estatal de la riqueza creada. En los primeros años de gobierno revolucionario, las autoridades económicas fueron enormemente influidas por el pensamiento desarrollista de la CEPAL, lo que motivó el intento de industrializar aceleradamente el país mediante la sustitución de importaciones. Se comenzó a invertir en grandes industrias para producir todo aquello que el país no había conseguido producir en su historia, independientemente de si existían las condiciones objetivas y subjetivas para garantizar la sostenibilidad de los procesos productivos, desde las materias primas hasta la demanda en los mercados.

El fracaso de las experiencias similares en Latinoamérica y el acercamiento de la Unión Soviética a la experiencia cubana de construcción socialista, motivaron el abandono de la estrategia cepalina de industrialización por sustitución de importaciones y la adopción de un mecanismo de dirección de la economía nacional a imagen y semejanza del empleado por los soviéticos. Esta centralización a ultranza de los recursos y las decisiones de asignación y distribución, frenaron el desarrollo natural y armónico de los mercados y crearon una burbuja de crecimiento económico motivada por la entrada desenfrenada de recursos materiales y financieros provenientes de los países integrantes del CAME. La colocación de insumos productivos en la producción se realizó sin tener como norma la eficiencia y la rentabilidad, sino el incremento acelerado de los volúmenes productivos. Por solo citar una actividad económica, Cuba era, entre 1972 y 1989, el país latinoamericano con mayor proporción de medios de producción por superficie agrícola, y al mismo tiempo, el de menores rendimientos agrícolas por hectárea.

El año 1989 marcó un punto de inflexión en la estrategia cubana de desarrollo económico. La desaparición del campo socialista europeo significó un duro golpe para el crecimiento económico. La pérdida del 85% del comercio exterior y la caída del PIB en un 33% en 1993 son cifras harto elocuentes del poderoso shock contractivo de oferta que sumió a la economía cubana en una crisis coyuntural que catalizó los efectos nocivos de su crisis estructural. Las autoridades económicas se vieron forzadas a emprender la primera gran reforma económica socialista, caracterizada por medidas de política fiscal, tributaria, monetaria, comercial, laboral y de precios. Entre las más sobresalientes estuvieron la eliminación de gratuidades, la despenalización del dólar y otras divisas, la creación de una segunda moneda nacional: el peso cubano convertible (caso único en el mundo), la autorización de la inversión extranjera directa, el fomento del turismo como locomotora del crecimiento económico, la atenuación del monopolio estatal sobre el comercio exterior, la legalización de la pequeña propiedad privada en forma de microempresas, la racionalización del aparato de la administración pública y la entrega de tierras estatales en usufructo.

La pérdida de los mercados preferenciales del CAME, la aguda situación de ineficiencia de la producción y la alta volatilidad de los precios de los mercados globales de los escasos rubros comerciales cubanos, unido a los enormes costos acumulados del criminal e

inhumano bloqueo comercial y financiero desplegado por los Estados Unidos desde 1962, obligaron a encontrar nuevos patrones de especialización del comercio internacional. Los escasos recursos provenientes del exterior fueron colocados de manera intensiva en la industria óptima para arrastrar, con su buen desempeño económico, al resto de los sectores productivos: la turística. Las ventajas naturales de Cuba, unido a la avidez de los inversores extranjeros por adueñarse de un prometedor y virgen nicho de mercado, permitieron, en pocos años, disponer de una infraestructura que, unida a la intensa campaña publicitaria desplegada, convirtió a la mayor isla de las Antillas, en un destino turístico emergente en el Caribe insular, cuyos elevados ingresos iniciales, permitieron paliar la difícil situación financiera de la nación y comenzar el arduo y lento camino de la recuperación económica. Sin embargo, pasado el boom inicial, los males de fondo de la economía cubana comenzaron a minar la prometedor industria turística. Los bajos niveles de eficiencia y rentabilidad, la elevación sistemática de costes y la pérdida de calidad en la atención al cliente, fueron configurando un escenario en el cual, a pesar del crecimiento sostenido del número de visitantes y de los ingresos totales, los niveles de ingreso per cápita han ido cayendo cada año, provocando un escenario en el cual se es capaz de traer a los turistas, pero se es incapaz de hacerles gastar suficiente dinero.

La situación descrita, aparejada al incremento del acervo del talento humano gracias a las políticas educacionales inclusivas y la existencia de marcos políticos favorables para la cooperación, debido al ascenso de gobiernos de izquierda en una parte importante de países latinoamericanos, motivó un golpe de timón en la estrategia de desarrollo de la economía cubana a partir de 2008. La exportación de servicios profesionales se ha convertido en una constante de acción en pro del desarrollo. A corto plazo, eliminar el déficit en cuenta corriente y generar ingresos externos, debe corresponderle a la balanza de servicios, dada una balanza de bienes deficitaria, por severas deformaciones estructurales. A largo plazo, la sostenibilidad del desarrollo debe apoyarse en el alto potencial humano que ha desarrollado la Revolución, el que debe ser capaz de brindar servicios de alto valor agregado, al estilo de los servicios profesionales. La evidencia empírica es consistente con la plataforma económica de la nación, y con sus estrategias de desarrollo a corto y largo plazo: la exportación de servicios profesionales no solo es el eje angular del equilibrio externo de la economía cubana, sino que además, es el pilar básico del desarrollo futuro de la nación.

2.- Los resultados de los modelos y las estrategias de desarrollo

Cuba es un país atípico, que presenta rasgos propios de nación desarrollada y rasgos inequívocos de país subdesarrollado. En la primera cuerda destacan la tercerización de la economía (sobre todo en servicios sociales, no comerciales), la dotación de un capital humano altamente calificado (cero analfabetismo y alto nivel de graduados universitarios), pleno empleo (apenas un 2,4% de desempleo en 2015) y una baja natalidad y envejecimiento de la población. En el segundo particular sobresalen la baja eficiencia y la baja productividad de todas las actividades económicas, la escasa diversificación agroindustrial, la elevada concentración del comercio exterior y alta propensión a importar, la incapacidad de generar ingresos para incrementar la tasa de ahorro y la falta de liquidez en divisas.

Miremos algunas cifras macroeconómicas que apoyan el argumento anterior. En 2016 la producción de bienes solo representaba el 18,2% del PIB mientras que los servicios sociales significaban el 31,5%. El comercio de bienes en 2014 generó deudas por valor de 7.952 millones de pesos cubanos al tiempo que el comercio de servicios arrojó beneficios por valor de 11.898 millones de pesos cubanos. El saldo de la balanza comercial apenas arrojaba un superávit de 3.946 millones de pesos cubanos, los que, al tipo de cambio oficial publicado por el Banco Central de Cuba (1 euro equivale a 18,94 pesos cubanos), significan poco más de 119 millones de euros.

La serie histórica de la tasa de crecimiento del PIB en Cuba muestra un rumbo errático y acíclico. En seis décadas, el ritmo de crecimiento promedio de la economía cubana solo ha

sido del 2,6%, pero en los últimos diez años ha sido de 2,15%, a todas luces insuficiente para las demandas del desarrollo.

3.- La actualización del modelo de desarrollo económico

Desde el año 2010, las autoridades políticas y económicas cubanas han emprendido un amplio proceso de identificación, conceptualización y puesta en práctica del modelo de desarrollo económico y social, que ha tenido expresión en un Plan Nacional de Desarrollo hasta 2030. La aspiración esencial del modelo y el plan de desarrollo es convertir a Cuba, para la fecha declarada, en una nación próspera y sostenible sin renunciar al socialismo como sistema político.

La sostenibilidad del socialismo está asociada al desarrollo, y requiere ritmos y estructuras de crecimiento de la economía que aseguren la prosperidad con justicia social, en armonía con el medio ambiente, la preservación de los recursos naturales y el patrimonio de la nación (Partido Comunista de Cuba, 2017). Las transformaciones fundamentales del modelo de desarrollo económico se asientan en el principio inviolable de la consolidación del papel primordial de la propiedad social sobre los medios fundamentales de producción y en el perfeccionamiento del Estado socialista, sus sistemas y órganos de dirección. Por ello, el esquema de asignación y distribución de recursos sigue siendo la planificación centralizada, aunque se permite cierta libertad de acción y decisión a los mercados y a los actores económicos.

La política económica ha implementado la segunda gran reforma económica socialista caracterizada por un conjunto de medidas al estilo de la eliminación de las restricciones migratorias, el acceso a Internet, el reconocimiento de la propiedad privada como forma complementaria de propiedad, la estimulación a la creación de pequeñas empresas privadas en actividades tradicionalmente estatalizadas como la gastronomía, la construcción y el turismo, la atracción e incentivo de la inversión extranjera en un número mayor de sectores, la creación de una Zona Especial de Desarrollo con facilidades arancelarias e impositivas, la flexibilización del comercio exterior, la creación de mercados mayoristas para los pequeños negocios, así como la creación y venta de deuda pública.

4.-Consideraciones finales

Los hechos estilizados del crecimiento económico cubano no dejan margen a dudas. Cuba es un país con deformaciones estructurales acumuladas y una escasa capacidad para desarrollar su economía a niveles que permitan elevar el bienestar material de sus habitantes de manera sostenida y creciente.

En una nación socialista, donde los resultados sociales priman sobre los resultados económicos, se ha vuelto urgente y prioritario elevar la capacidad del país para crear riqueza material de manera endógena, lo que permitirá a corto plazo resolver la adversa coyuntura económica, y a largo plazo, mantener las bases materiales que garanticen sostener en el tiempo las conquistas sociales alcanzadas.

Los resultados integrales del paquete de medidas de política económica contenido en la actualización del modelo aún están por verse, pero, en los escasos seis años de aplicación, han marcado signos prometedores y alentadores para el desempeño económico general. Que el signo de las políticas económicas transite de la coyunturalidad a la estructuralidad es una necesidad imperiosa para que el modelo, la estrategia y el plan de desarrollo de la economía cubana alcancen sus objetivos programáticos y permitan al país, avanzar decisiva e irreversiblemente en la senda del desarrollo socialista.

Referencias bibliográficas

-Partido Comunista de Cuba (2017). Conceptualización del modelo económico y social de Desarrollo Socialista. Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030. La Habana: Editora Política.

-Oficina Nacional de Estadísticas E Información (2017). Anuario Estadístico de Cuba. Disponible en www.onei.cu

16.- Conversaciones de Noticias de Política Económica: Luis Rodríguez Saiz



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

Mis inicios e intereses se encontraban muy alejados no sólo de la Política Económica, sino también de la vida académica. Cuando acabé el bachillerato me presenté a oposiciones en la Academia General Militar en Zaragoza. Ahí estuve dos años cursando los estudios comunes a todas las Armas y, después de esta primera fase, ya como Alférez, pasé a la especialidad de la Guardia Civil (que suponía dos años más de estudios). Como primer destino, volví a mi tierra natal, a Cuenca, en concreto a San Clemente. Después de un año de adaptación en mi destino, decidí profundizar en mis conocimientos, iniciando los estudios de Económicas, primero como estudiante libre y, después como nocturno, tras mi nuevo destino en Madrid. Posteriormente, como tenía que ir a Barcelona

por razones profesionales, acabé haciendo los exámenes de obtención del grado de Licenciado en la Universidad de Barcelona, en febrero de 1969. A pesar de esta circunstancia, mi relación con la ciudad condal fue marginal y mi mayor vinculación fue con la Universidad de Madrid, cuando realicé ahí los cursos de doctorado. En la Universidad Complutense de Madrid fui alumno de los profesores José Castañeda y Luis Angel Rojo de Teoría Económica, de Emilio de Figueroa en Política Económica, de Gonzalo Arnaiz y Julio Alcaide en Estadística y Econometría o de Enrique Fuentes en Hacienda Pública. Mi afición por las matemáticas me llevo a cursar, paralelamente, la Diplomatura en Estadística Superior, en su rama de Investigación Operativa. Al finalizarla, empecé a colaborar en las clases del profesor Arnaiz en la Escuela Oficial de Turismo (estudios de Diplomatura) y también en el Centro de Estudios Universitarios (CEU).

Mi preferencia por las técnicas cuantitativas no me impidió dirigir mi atención hacia los problemas de la economía real. Por este motivo, me gustaba asistir a las clases y conferencias del profesor Fuentes Quintana pero, me resultaron especialmente impactantes las del profesor Figueroa. Este último tenía un atractivo especial relacionado con la elocuencia y la brillantez en sus intervenciones, así como por la actualidad de los temas que abordaba sobre diversos aspectos de la política económica, que, con cierta frecuencia, introducían reflexiones críticas sobre la situación vigente en España, aspecto que las transformaba en más llamativas todavía.

Al acabar los cursos de doctorado en la Universidad Complutense de Madrid, solicité una entrevista con el profesor Figueroa para rogarle que me dirigiese mi tesis doctoral. Después de varias reuniones, para centrar el tema de referencia y concretar mis intereses, accedió a la dirección de mi tesis doctoral. El inicio de mi tesis doctoral tuvo una ventaja añadida consistente en entrar en contacto con un grupo de profesores e investigadores que también se encontraban vinculados a él. Entre estos quisiera destacar la presencia de Andrés Fernández Díaz, mi mentor y maestro desde entonces. También establecí una estrecha relación con la profesora Josefa Eugenia Fernández Arufe, a quien el profesor Figueroa también le dirigía la tesis doctoral.

El tema de mi tesis doctoral versó sobre la política de transportes en España. En este trabajo concentré mi atención en los desequilibrios del sector, especialmente en el transporte de mercancías, así como en los costes tanto económicos, como sociales, provocados por esos desequilibrios; por supuesto, tratando de concretar a través de la utilización de datos estadísticos y de técnicas econométricas. Finalmente, defendí mi tesis doctoral en 1973, obteniendo la calificación de Sobresaliente cum laude. Como anécdota curiosa, derivada de la actualidad de mi tesis doctoral, podría comentar que se me hizo una entrevista en la revista Blanco y Negro en la que apunté ciertos comentarios críticos respecto a la política de transporte en España y, que llegando a oídos de personajes influyentes del sector, se me invitó a que no diese excesiva difusión a la mencionada tesis, pretensión a la que no accedí. En ámbitos más académicos un resumen de aspectos relevantes de mi tesis apareció en la Revista de Economía Política (nº.64, del año 1973), bajo el título “La política económica de coordinación de transportes: el caso de España”

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

Como ya he comentado, las actividades docentes las inicié primeramente en la Escuela Oficial de Turismo y en el CEU, compatibilizándolas con la docencia en la Academia de Oficiales de la Guardia Civil. Sin embargo, mi incorporación más formal tuvo lugar en 1970 cuando accedí al puesto de Ayudante en Política Económica en el CEU, en un curso que dirigía el profesor Alfonso Martínez Echevarría, que había sido discípulo de Fabián Estapé. Posteriormente me incorporé, también como Ayudante, en el Departamento de Política Económica en la Facultad de Ciencias Económicas en la Universidad Complutense de Madrid. Esta situación me permitió un mayor estímulo en desarrollar investigaciones sobre Política Económica, primero con la conclusión de mi tesis doctoral y, posteriormente, abordando distintas líneas de investigación que adoptaron la forma de diversas publicaciones. Por ejemplo, quisiera destacar un primer trabajo sobre la política de transporte publicado en 1971 en la Revista de Economía Política (nº.59), en el que me resultó muy grata la colaboración que llevé a cabo con el profesor Fernández Díaz. Además de otro artículo (1974) en la revista Anales de Economía, vale la pena destacar el capítulo titulado “La política de transportes” que escribí en el libro que coordinó el profesor Luis Gámir denominado Política Económica de España (1975, 2ª edición), y que fui actualizando en las sucesivas ediciones posteriores (hasta la 7ª edición, aparecida en 2000). Mi especialización sobre política de transporte fue una constante hasta que accedí por Oposición a la figura de Profesor Adjunto en 1975. A partir de ese momento, inicié una nueva línea de investigación en mis estudios de política económica que me han caracterizado hasta la actualidad: el Sistema Financiero Español. Esta línea se inauguró con la publicación en 1976 del trabajo “Problemas financieros del desarrollo regional español” (en el nº. 43 de la revista Anales de Moral Social y Política). Este trabajo que consistía en un análisis cuantitativo de los flujos de ahorro e inversión entre nuestras regiones, se presentó en unas jornadas científicas y causó gran sensación e interés por su novedad. Adicionalmente, esta línea de trabajo me condujo dos años después, a formar y dirigir un grupo, constituido por José Alberto Parejo, Javier Martín Pliego y Gustavo López Díaz. Los cuatro elaboramos un trabajo titulado “La distribución provincial del crédito en España”, que fue galardonado con un prestigioso premio en 1980 y publicado al año siguiente. El desarrollo de esta línea se consolidó con la edición del Manual del sistema financiero español, publicado por primera vez en 1987 y la última aparecida en 2016, siendo su vigesimosexta edición. El primer equipo que escribió este Manual fuimos los profesores Parejo, Álvaro Cuervo y yo mismo, aunque luego fue modificándose incorporando al profesor Antonio Calvo y, en las últimas ediciones, al profesor Eduardo Alcalde.

En 1981 obtuve la plaza de profesor Agregado. Esta oposición fue un gran revulsivo para reflexionar sobre la metodología de la Política Económica. Una primera aportación al respecto fue: “La metodología estructuralista y la política económica” publicado en 1980 en la Revista de Economía Política (nº.83). Sin embargo, quizá un trabajo del que guardo

un imborrable recuerdo y que tuvo un impacto docente muy importante fue la edición en 1982 del libro “Introducción y metodología de la Política Económica”. Este libro me incorporaba a este proyecto del profesor Fernández Díaz, que conjugaba investigación y proyección docente. Él había publicado en 1976 la primera edición de este libro y una segunda en 1979. En la tercera edición yo aporté una renovada reflexión sobre metodología de la Política Económica, que había elaborado para la memoria de mi oposición a profesor Agregado. Este libro vio su cuarta edición en 1986 y constituyó la base para la elaboración en 1989 de un nuevo manual, “Curso de Política Económica”, que tenía aspiraciones a ser una síntesis docente sobre Política Económica, al tiempo que incorporaba al profesor Parejo a este proyecto. Debido al éxito que tuvo, este manual se volvió a editar en 1993 y, en 1995. Más tarde, surgió la posibilidad de publicarlo en la editorial McGraw Hill, que permitía una mayor difusión en el mercado latinoamericano. Este último libro, que se tituló “Política Económica”, tuvo 5 ediciones, la última en 2011.

Vinculada a esta obra se encuentra la línea relacionada con política monetaria. Uno de mis primeros trabajos destacados es el que se titulaba “Inflación, cuantitativismo y política monetaria” publicado en Hacienda Pública Española o “Déficit público, crisis económica y política monetaria”, aparecido en 1984 en la anterior revista, que se completaron con otros posteriores como “La política monetaria en el nuevo marco europeo” (junto con el profesor Jesús Paúl), aparecido en Papeles de Economía Española (en el nº.37 en 1992). Esta línea de trabajo tuvo, desde mi perspectiva, un punto cumbre cuando se editó el manual “Teoría y política monetaria” (en cuya redacción participaron también los profesores Fernández Díaz, Parejo, Galindo y Calvo) en 1991, que se reeditó en 1994. Este libro se amplió en 1996 publicándose en dos volúmenes y adoptando el nombre de “Política monetaria. Su eficacia y enfoques alternativos” y, se reeditó varias veces, la última en 2011.

Aquel trabajo de 1976, que he mencionado, sobre aspectos financieros de las regiones, me abrió otra línea de análisis que he ido desarrollando progresivamente: la política regional. Parte de los trabajos publicados fueron en colaboración con el profesor Parejo. Entre ellos destacan la aportación de una visión general (1986), los relacionados con la política regional y la crisis (1984), con el mediterráneo (1986), la política regional comunitaria (1987, 1989) o las relaciones entre política regional y política coyuntural (1989 y 1999).

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

No tengo la sensación de que hubiese escuelas, sino más bien creo que había equipos de docencia e investigación, con metodologías diferentes. Los profesores Figueroa en Madrid y Estapé en Barcelona podrían considerarse las cabezas visibles de estos grupos. Hasta principios de los 80, se podría destacar una serie de figuras como José Jané (Barcelona), Andrés Fernández Díaz (Madrid) y Manuel Sánchez Ayuso (Valencia), pero no una escuela de Madrid y otra de Barcelona. Por ejemplo, en el caso de Madrid, Javier Irastorza compaginó la vida académica, con su participación en el ámbito político. También lo hizo Fernández Díaz, como Director General de Estadística y Estapé, como Subcomisario del Plan de Desarrollo. Entre sus discípulos se formaron grupos investigadores muy interesados en la Política Económica.

En términos de perspectiva sobre la disciplina, me parece que existía una coincidencia sobre el papel esencial de la política económica en el funcionamiento del sistema, aunque sí que aparecían sensibilidades distintas en cuanto a la importancia del papel del sector público en la economía. Quizá las diferencias más visibles podrían darse en cuanto al método de investigación y respecto a la prioridad de objetivos y el uso de instrumentos. En particular, parte del profesorado en Madrid nos inclinábamos por el uso sistemático de datos y la utilización de modelos para abordar nuestras explicaciones, característica que condicionaba nuestro objeto de análisis.

La entrada en vigor de las nuevas áreas de conocimiento (por ejemplo “economía aplicada”) provocó una convulsión en el mundo académico y, en particular, para la Política Económica. A partir de ese momento, ha habido una desorientación y una pérdida de

referentes, que ha conducido a poder hablar, en mucha menor medida, de supuestas escuelas e, incluso, ha disgregado la cohesión entre grupos de investigación. En nuestro caso, las nuevas áreas de conocimiento abrieron la veda para que investigadores sin formación adecuada o bagaje hayan publicado sobre Política Económica, extendiéndose los trabajos superficiales, carentes de fundamentos y alejados de la realidad.

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

Mi concepción sobre la Política Económica quedó diseñada en sus trazos generales cuando realicé mi oposición a profesor Adjunto y, en especial, cuando alcancé la de Agregado. Esta se muestra en los manuales de Política Económica en los que participé. No obstante, se ha mantenido mi visión sobre el papel de los dos grandes objetivos: la eficiencia en la asignación de los recursos y la equidad en su distribución. A los efectos se trata de una especie de conciliación entre la posición paretiana y la piguviana. Una visión de mi perspectiva quedó recogida en mi aportación al libro “Pensar como un economista. Homenaje al profesor Andrés Fernández Díaz”, que se titulaba “Ética y economía: transparencia en los mercados financieros y política económica” del año 2009.

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

El factor esencial que ha influido fue mi mayor implicación en el proyecto académico del Centro de Estudios Universitarios (CEU) y mi entrada en la Asociación Católica de Propagandistas (ACDP). En particular, me influyeron mucho los trabajos derivados de la Doctrina Social de la Iglesia a partir de la publicación de la encíclica *Rerum Novarum*, aspectos que he abordado personalmente. Esta participación se inició en 1991 con la redacción del trabajo titulado “Educación y desarrollo” publicado en un libro titulado “Conmemoración del Centenario de la *Rerum Novarum*” (ACDP, 1992), donde se recoge un conjunto de aportaciones de diversos autores que marcaron las ideas de la Doctrina Social de la Iglesia a través de las principales Encíclicas emitidas en el tiempo y sus recomendaciones de política económica para la promoción de la equidad, la justicia y la solidaridad. Se completó después con mi participación en los sucesivos Congresos “Católicos y vida pública” celebrados anualmente por la ACDP, cuyos resultados vieron la luz en forma de las actas de los mencionados eventos.

Los cambios en la realidad social y política también han contribuido a profundizar en ese cambio con el paso de los años y que me sitúan en la defensa de la “economía social de mercado”, inspirada en el humanismo cristiano a la luz de la Doctrina Social de la Iglesia, posición que actualmente se ha consolidado a través de los documentos pontificios del Papa Francisco.

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

En gran medida la crisis actual, es decir, la iniciada en 2008 y aún no concluida, se encontraría dentro de los cambios económicos, políticos y sociales a los que he aludido antes, pero agravándolos. La crisis, por tanto, ha acentuado el planteamiento de nuevos retos para las intervenciones del sector público. Por ejemplo, los cambios en los medios de pagos (retos para la política monetaria y financiera), la seguridad (terrorismo, narcotráfico, conflictos bélicos), la salud (contaminación, epidemias, calidad de alimentos), la inestabilidad política (emergencia de nuevos partidos populistas o regeneracionistas), globalización económica (impacto sobre la competitividad y sus relaciones con la educación y el empleo), los movimientos migratorios (política de desarrollo tanto en el ámbito mundial, como nacional), los recursos naturales (su agotamiento o contaminación presentan implicaciones de gran envergadura sobre la política hidráulica o energética) o los movimientos de personas y mercancías (política de transporte).

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

La situación actual de la disciplina se podría calificar de crisis sostenida. Esta situación arranca de los años en que se definieron las nuevas áreas de conocimiento y se introdujo la Economía Aplicada. Esta área, por un lado, no significa nada en sí misma y, por otro lado, se ha instrumentado para borrar a la Política Económica como disciplina independiente. La creación de las nuevas áreas ha supuesto, como he comentado antes, la generalización de un intrusismo dentro de la disciplina de la Política Económica, por el que economistas de otras áreas, sin ningún tipo de preparación específica al respecto, se han dedicado a abordar aspectos de políticas económicas. La extensión de estas conductas ha supuesto la transmisión de una idea simplista de la Política Económica, que la ha transformado en un instrumento de uso tecnocrático con poca relación con la realidad.

En esta tendencia de crisis, sin embargo, recientemente ha aparecido una cierta recuperación de las antiguas ideas a través de varias iniciativas que se están acometiendo en España. Se trata de la elaboración desde 2013 de la revista Noticias de Política Económica y, desde 2015 de un anuario de Política Económica (el último denominado "Política Económica 2017"). Estas iniciativas me conducen a albergar esperanzas sobre que se puedan recomponer parte de las señas de identidad de la Política Económica, reto que está acometiendo únicamente el profesorado de Política Económica en toda la universidad española.

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

El cambio en las condiciones económicas, políticas y sociales implica la aparición de nuevos aspectos que analizar o, también, reconsiderar antiguos problemas, pero desde una perspectiva distinta. También los avances en la investigación en los estudios de economía, en el tratamiento de datos y en la tecnología significan grandes retos para la Política Económica. En este contexto, considero especialmente relevante la necesidad de actualizar los estudios vinculados a los fallos del mercado y del sector público. Por otra parte, resulta imprescindible poner de manifiesto los retos que significa para la política monetaria la digitalización de los medios de pago y la aparición de las monedas virtuales. En cuanto a la coordinación de las políticas fiscales y monetarias, estimo ineludible realizar una nueva aproximación a los requisitos de áreas monetarias óptimas. Es preciso introducir explícitamente los análisis coste-beneficios modernos, que incluyan valoraciones sociales y medioambientales en las decisiones de las políticas de infraestructuras (hidráulicas, de transporte o energéticas). Finalmente, considero prioritario la introducción de los objetivos sociales en las políticas económicas, que se sintetizarían en alcanzar una mayor equidad, justicia y solidaridad, sin perjuicio para la viabilidad del sistema en su conjunto.

Fe de erratas

En la entrevista realizada al profesor José Vallés Ferrer en el anterior Noticias de Política Económica (nº 19), por un problema técnico no se incluyó una pregunta y su correspondiente respuesta, que se incorpora a continuación.

NPE. ¿Cuáles son las nuevas tendencias que podrías destacar en la Política Económica?

Las transformaciones de la sociedad en general, y de la española en particular, además de los nuevos procesos de globalización que la misma ha conllevado, implican para la política económica, la necesidad de ampliar su campo de estudio y trabajo, por lo menos

(a mi modo de ver) en áreas de investigación:

1. La necesidad de una buena Gobernanza (exigencia social de primer orden). El trabajo en política económica ha estado bastante delimitado. El economista, como docente e investigador, no ha estado presente en la gestión de la política económica previamente diseñada y elaborada. Esto último le corresponde a la "política" sea del ámbito que sea. Pero esta delimitación clásica entre la fase de análisis, elaboración y gestión, empieza a presentar enormes problemas, en relación con la necesaria "gobernanza racional". Usando una vieja (pero a la vez actual) clasificación de la política económica, permitiría decir que la "política de ordenación" sigue siendo importante y prioritaria. La toma de decisiones en política económica es fundamental. El experto en política económica tiene que estar presente o por lo menos "contribuir a racionalizar la toma de decisiones". Una buena política económica bien planteada pero mal gestionada no sirve para nada. Las críticas de la sociedad serán enormes.

Aspectos tales como la transparencia, acceso a la información, igualdad de oportunidades, tienen que estar presentes en esta nueva área de trabajo de la política económica. También cabe añadir el trabajo relacionado con el establecimiento de cláusulas anticorrupción en todos los contratos del Estado (en todas sus dimensiones) y de naturaleza público-privada. Colaborar en la cooperación económico-jurídica internacional para el diseño de mecanismos que permitan el fortalecimiento anticorrupción, también tiene que estar en nuestra campo de trabajo. Dicho de otra manera, trabajar para aumentar la transparencia de la política económica y disminuir (hasta su desaparición) la corrupción, son cuestiones que tienen que estar presente en nuestros programas de la disciplina. Resumiendo: el buen gobierno, la buena gobernanza, como nuevo centro de atención de la política económica.

2. El campo de las desigualdades y la necesidad de nuevas políticas regulatorias para la corrección de las mismas (dotarlo de más personalidad académica). En líneas anteriores hemos comentado que toda política económica en un sistema de democracia avanzada, no cuestiona al mercado "per se", pero propone regularlo con un elenco de nuevas medidas (políticas económicas) (nuevas, o antiguas pero perfeccionadas), que permitan mejorar los desequilibrios existentes, contribuyendo a la vez a conseguir los objetivos marcados por el mandato constitucional. En materia de vivienda y acceso a la misma, tenemos un buen ejemplo para avanzar la política económica de ámbito redistributivo: precio, alquiler, tamaño, garantía, etc., son elementos a tener en cuenta en los posibles cambios normativos a llevar a cabo. En política de empleo es necesario avanzar en la misma dirección. Empleo sí, por supuesto, pero empleo de calidad y con salarios aceptables; la política económica tiene que analizar más y mejor, el concepto (o ejemplo) de trabajador pobre. Los movimientos migratorios son otro ejemplo de ampliación del programa de 100 lecciones de política económica, anteriormente plantado. Eliminar barreras en el campo de las desigualdades, es contribuir a una sociedad mejor. Vuelvo al concepto de economía como ciencia social al servicio de la sociedad. El derecho a los servicios básicos, públicos y privados, caso del abastecimiento del agua, energía, servicios medioambientales, tiene también que reconsiderarse ante "este nuevo" programa de política económica de lucha contra las desigualdades y la pobreza. Otros aspectos como son la vulnerabilidad y la exclusión social y los movimientos migratorios son propuestas a incorporar al estudio de la política económica.

3. La necesidad de incorporar en nuestro trabajo docente e investigador nuevas líneas de preocupación intelectual (normalmente no suficientemente tratadas), tales como: economía experimental, economía de los recursos naturales, demografía empresarial, economía del cambio climático, economía de la pobreza, entre otras. La Política Económica no se puede considerar como una rama de la economía de carácter estática, repetitiva, pues todo lo contrario tiene que adaptarse a los cambios societarios y contribuir a resolver los problemas existentes de la sociedad. Planteo pues avanzar en el desarrollo de esta disciplina. Lo menos importante es el orden de los sumandos, pero si fuera posible un consenso parcial/total, lo importante sería empezar a caminar en otra

dirección, que transmitiera a los ciudadanos el mensaje de que otra sociedad más equilibrada es posible.

17.- *Pro et contra*: Condonación de la deuda autonómica

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

Pro...

El gobierno central debe compensar una parte de la deuda de las comunidades autónomas

(por Nicolás Jannone Bellot Doctor en Economía. Subdirector General de Financiación Autonómica y Coordinación Financiera, Secretaría Autonómica de Modelo Económico y Financiación. Conselleria de Hacienda y Modelo Económico. Generalitat Valenciana)

Ante la propuesta de que la Administración Central compense una parte de la deuda de las Comunidades Autónomas, surge en el pensamiento de mucha gente dos consideraciones. En primer lugar, que todo lo que sea compensación o quita es algo que solamente se da y se ha dado en países de África y de América Latina; y en segundo lugar, que esta posible decisión del Gobierno Central generaría un riesgo moral y sería, por tanto, muy contraproducente para el propio sistema. Efectivamente, este es un tema muy controvertido. De hecho, en el propio seno del Comité de Expertos sobre el nuevo modelo hubo mucho debate sobre la condonación/compensación de deuda. Las posturas estuvieron muy divididas al respecto, si bien una mayoría se posicionó en contra de la compensación de deuda y propuso como alternativa a la condonación/compensación mejoras en los plazos y en los tipos de interés.

Al mismo tiempo, en el propio Comité de Expertos se acordó que, una vez el entorno económico y financiero ha mejorado, el Gobierno debería facilitar la

vuelta de las Comunidades Autónomas a los mercados de capitales de forma gradual y eliminar o reestructurar los actuales Mecanismos de Apoyo de la Liquidez del Gobierno Central (FLA).

A pesar de todas estas consideraciones, existen importantes argumentos a favor de una compensación de deuda por parte de la Administración Central, sobre todo en beneficio de algunas Comunidades Autónomas en particular. Además de restaurar la sostenibilidad de las finanzas públicas por parte de Administraciones que actualmente prestan servicios públicos fundamentales como sanidad, educación y servicios sociales, existen razones de equidad por la infrafinanciación sufrida por determinadas Comunidades.

Los argumentos a favor de la compensación de deuda, en contraposición a los argumentos esgrimidos por los contrarios a estas medidas son las siguientes:

1.- La compensación de deuda de las deudas sub-soberanas no es un fenómeno de países en desarrollo:

No es cierto que las asunciones de deuda sub-soberana por parte de los Soberanos sean exclusivas de los países en desarrollo. Existen experiencias europeas de acciones de los Gobiernos Centrales en favor de los sub-soberanos absorbiendo deuda de estos últimos. En Austria, por ejemplo, el Land de Carintia fue ayudado por el Gobierno Central debido al apoyo que dio al banco Hypo Alpe Adria, al garantizar una emisión de bonos de un vehículo HETA por 11.000€ cuyos activos eran préstamos inmobiliarios dudosos del Banco. Con la

asunción de este fuerte riesgo y el fuerte deterioro del riesgo contingente hizo que el rating de Carintia bajara a B3, es decir, a bono basura de calidad muy baja. En 2016, el Estado Federal apoyó al Land asumiendo este riesgo contingente. Esta decisión supuso para el Land mejorar su situación económica-financiera, y Moody's subió el rating de B3 a A3 (7 niveles), es decir, de bono especulativo a bono con categoría de inversión y no afectó al rating del País.

Otro país que compensa o condona deuda de sus Lands es Alemania. En Alemania, los Lands tienen derecho a recibir apoyo federal, es decir, inyección de recursos adicionales para reducir su deuda si el ratio deuda neta/ingresos está por encima entre 2 o 3 veces la media de los Lands. Esta es la definición de "situación presupuestaria extrema".

Sarre y Bremen desde 1994 a 2004 han recibido esas transferencias adicionales de apoyo extraordinario del Estado Federal para reconducir su situación. Volvieron a solicitar apoyo federal en septiembre 2005 y febrero 2006 respectivamente. Berlín lo solicitó en

2006 pero no fue concedida

por no cumplir la condicionalidad exigida.

Así mismo, todos los Lands, sobre todos los más endeudados,

ante un cambio de la Constitución Alemana de

ajuste fiscal, están recibiendo en el periodo 2012-2020 transferencias adicionales federales para poder cumplir los objetivos fiscales a partir de 2020.

También en otros países como Suecia, tienen consignado anualmente un importe en el presupuesto anual para atender posibles problemas financieros de ayuntamientos y condados.

2.- Riesgo de insostenibilidad a largo plazo de las finanzas públicas y fuertes asimetrías:

En el marco de los niveles de endeudamiento considerados compatibles con un escenario de largo plazo que mantenga la estabilidad presupuestaria y permita un acceso no problemático a los mercados financieros, la LOEPSF establece un nivel de referencia de la deuda pública de cada una de las CCAA del 13% de su PIB regional. Según la LOEPSF, este límite debe alcanzarse antes de 2020.

La situación actual de las Comunidades en promedio está muy por encima de dicho objetivo (24,8%), aunque existe una elevada dispersión. Hay siete Comunidades por debajo del 20%, y tres por encima del 35%, Comunitat Valenciana con el 42,5%.

La AIREF ha estimado que con un esfuerzo adicional del 0,2% del PIB de superávit primario se puede alcanzar el objetivo del 13% en 2030. Sin embargo, en algunas Comunidades como la Comunitat Valenciana el esfuerzo en saldo primario debe ser 6 veces superior

para conseguir tal objetivo.

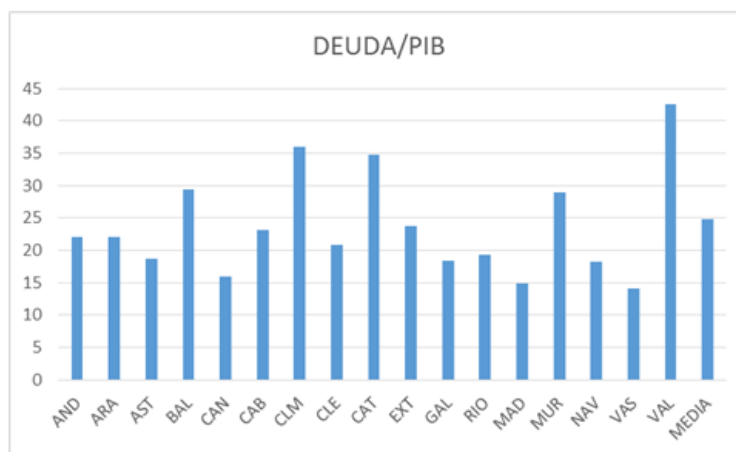
En cualquier caso, un objetivo a alcanzar en un periodo excesivamente largo teniendo en cuenta que en

dicho

periodo se tendrán potenciales situaciones cíclicas recesivas con un endeudamiento excesivo en relación con el objetivo no parece muy razonable.

Además, el margen de maniobra actual con los tributos que son propios o compartidos, y a pesar que puede modificar los tipos impositivos en el 40% de los tributos, no es muy relevante, lo

Gráfico. Deuda/PIB en PDE de las CCAA cuarto trimestre de 2017



Fuente: Banco de España

que dificulta el ajuste por parte de los ingresos. Del lado del gasto, el 80% del gasto son servicios públicos fundamentales, y en consecuencia, el gasto tiene naturaleza muy rígida.

3.- No afecta al rating del Estado ni afecta a ninguna normativa de la Unión Europea:

Los ratings que son asignados al Estado no solamente tienen en cuenta la situación de las finanzas de la Administración Central sino también la del resto de Administraciones. De hecho, el ratio Deuda/PIB del país es el ratio entre el endeudamiento consolidado de todas las Administraciones Públicas y el PIB. En este sentido, la absorción por parte del Gobierno Central de una parte de la deuda de las Comunidades no altera el indicador. No obstante, a largo plazo, podría tener consecuencias negativas una decisión de este tipo si se comprobara que esta medida ha conducido a una mayor laxitud en las finanzas públicas regionales.

Hay, incluso por parte de alguna agencia de rating de forma explícita, una valoración positiva si esto se lleva a cabo. Standard and Poor's considera el tema de la compensación/condonación de deuda no un default sino un acuerdo entre administraciones.

En cuanto a si una decisión de este tipo afecta a la normativa europea, la respuesta es negativa. Las autoridades europeas se relacionan con el país en cuestión y las relaciones institucionales de éste con otros niveles de administración le compete a él mismo.

4.- Acceso de las Comunidades Autónomas al mercado de capitales:

Si se compara la situación de las Comunidades Autónomas en relación a otros sub-soberanos europeos en relación a la instrumentación del endeudamiento, salvo Italia, España es una anomalía. Los gobiernos sub-soberanos, independientemente de los mecanismos de apoyo explícitos o implícitos, se financian en el mercado, incluso aquellos que por el nivel de competencias asumidas, tienen muchas menores necesidades de endeudamiento.

Este planteamiento tiene toda la lógica por la mera existencia de una autonomía financiera en sus respectivas constituciones, y para evitar el riesgo moral, si bien la disciplina de mercado no ha funcionado de forma adecuada y debe complementarse con la de controles administrativos.

En cualquier caso, tanto el planteamiento del Comité de Expertos como la opinión del Tesoro español son favorables a la vuelta a los mercados de las Comunidades Autónomas.

El problema es que actualmente no todas las Comunidades Autónomas tienen capacidad para financiarse en el mercado al no alcanzar ratings de inversión por parte de las principales agencias de rating. La Generalitat Valenciana, por ejemplo, tiene rating especulativo, salvo con Fitch, debido al excesivo volumen de deuda que supera el 300% de los ingresos corrientes. Solo una reducción por debajo, de al menos del 270%, salvo que mejore ostensiblemente el rating del Estado, sería factible alcanzar rating de inversión y tener acceso al mercado.

Al margen de la conveniencia de hacer factible la vuelta de las Comunidades al mercado por motivos institucionales y de mitigación del riesgo moral, también es muy discutible afirmar que la centralización de las emisiones es más eficiente. Si se piensa que la disponibilidad de recursos que los inversores invierten en deuda española, tanto del Estado y como de las Comunidades Autónomas, es fija y es perfectamente sustituible entre ellas en las carteras de inversión sin limitación alguna, esta tesis es razonable. Pero si esto no es así, es decir, que sí existen restricciones en las carteras para invertir en un nombre u otro, o incluso si los importes globales pueden cambiar en función de la existencia de bonos con rentabilidades por encima del Estado, la tesis no es correcta.

A raíz de la información disponible a través del comportamiento real de los inversores, es más factible esta segunda posición siempre que las Comunidades emitan con spreads sobre el Tesoro que no sean desorbitados, teniendo en cuenta

que la deuda autonómica representa aproximadamente un 25% de la deuda pública total.

5.- Esta decisión no implica un riesgo moral:

Una compensación o condonación de deuda supone riesgo moral si esta decisión conllevara futuros comportamientos inadecuados de esta Comunidad y de otras Comunidades, porque percibieran que se premia la gestión irresponsable de las finanzas públicas.

Si el importe a compensar viene explicado de forma exclusiva, con la aplicación de una metodología explícita y aceptada por todas las partes, por una infrafinanciación por población ajustada de forma permanente e injusta, no se puede afirmar que puede derivar riesgo moral. Si además, se estableciera condicionalidad en la línea que este alivio en el peso de la deuda no supusiera a medio plazo un incremento del gasto público por encima de lo razonable, y la necesidad de aplicar reglas fiscales adicionales junto a unas decisiones de gasto público discrecional eficientes, reforzaría la inexistencia del riesgo moral. En el caso de acordarse la compensación de deuda, a efecto de reducir/neutralizar/evitar este riesgo de forma adicional, la propuesta supondría transferir fondos adicionales para la compensación de deuda no en un año sino en un periodo de cinco años y así verificar que no ha habido actitudes irresponsables.

...Et contra

Argumentos en contra de la asunción por parte del Estado de la deuda de las comunidades autónomas

(por Santiago Álvarez García, Profesor de Hacienda Pública, Universidad de Oviedo)

El recurso al endeudamiento constituye una de las fuentes de financiación de las haciendas de las Comunidades Autónomas (en adelante CA), tal y como se recoge tanto en el artículo 157 de la Constitución como

en el artículo cuarto de la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA).

Sin embargo, la teoría del federalismo fiscal ha desarrollado una sólida argumentación a favor de su limitación por dos motivos fundamentales. El primero es la utilización del déficit, y por tanto de la deuda pública, como instrumento para la implementación de políticas macroeconómicas de estabilización, cuyo desarrollo corresponde al nivel central de gobierno. En la medida en que la función básica de los gobiernos regionales y locales es la provisión de bienes y servicios a sus habitantes, su financiación por la vía del endeudamiento en sustitución del pago de impuestos, excepto en el supuesto de que se destine exclusivamente a cubrir gastos de inversión, constituye un mecanismo de ocultación de su coste, provocando que el gasto público crezca por encima de su nivel de eficiencia. El segundo se deriva de la imposibilidad que tienen los gobiernos locales de monetizar la deuda y de sus relativas limitaciones en materia impositiva, por lo que una gestión razonable del endeudamiento obliga a limitar su nivel en función de las previsiones futuras de ingresos para garantizar su sostenibilidad financiera.

A partir de estos argumentos se puede concluir que la descentralización de sector público introduce un importante coste en la gestión de la política fiscal, obligando a diseñar mecanismos de coordinación que permitan controlar la evolución de la deuda pública global del país y garanticen la solvencia de los niveles subcentrales de gobierno.

Las restricciones al endeudamiento de las CA se introdujeron en nuestro país con la aprobación de la LOFCA en el año 1980. Las operaciones de crédito a corto plazo deben destinarse exclusivamente a cubrir necesidades transitorias de tesorería. La deuda a largo plazo solamente puede destinarse a cubrir gastos de

inversión, se requiere la autorización del Estado para la emisión de deuda y para concertar créditos en moneda extranjera y la carga de la deuda, es decir, el gasto anual en intereses y amortizaciones no puede exceder del 25% de los ingresos corrientes de la Comunidad, para garantizar el equilibrio financiero futuro.

Posteriormente, la adhesión de España a la Unión Monetaria Europea y la aplicación del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), llevó a la adopción de mecanismos de coordinación del endeudamiento autonómico con los llamados escenarios de consolidación presupuestaria en el período 1992-2001. A partir del año 2001 se introduce en nuestro ordenamiento el principio de estabilidad presupuestaria, que afecta a todos los niveles de gobierno, con la aprobación de la Ley General de Estabilidad Presupuestaria, modificada posteriormente en el año 2006, y desembocando en el año 2012 en la aprobación de la Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera.

Como es de sobra conocido, este marco regulatorio no ha servido para impedir el importante deterioro de las cuentas públicas que se ha producido a consecuencia de la crisis económica desde el año 2007. La deuda del conjunto de las Administraciones Públicas ha crecido desde el 35,6% del PIB hasta el 98,3% en el período 2007-2017, mientras la deuda autonómica aumentó del 5,7 al 24,8% del PIB en el mismo período. En este contexto algunas Comunidades han conseguido mantener su deuda en unos niveles que permiten prever que no tendrán grandes problemas para situarla en el año 2020 por debajo del 13% del PIB regional, tal y como exigen el artículo 13 y la Disposición Transitoria Primera de la Ley de Estabilidad. Sin embargo, en otro grupo de CA, Cataluña, Castilla-La Mancha, la región de Murcia y la Comunidad Valenciana, el volumen de deuda acumulado es tan elevado en relación con sus ingresos

corrientes, que la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal considera que existe un importante riesgo para la sostenibilidad futura de la política presupuestaria (AIReF, 2018, pp. 2).

El riesgo de insolvencia, unido a la evolución de la prima de riesgo en los peores años de la crisis, de 2011 a 2013, provocó que algunas CA no pudieran seguir financiándose en condiciones razonables en los mercados. Esta situación obligó al gobierno central a implementar un programa de rescate financiero mediante dos mecanismos extraordinarios de financiación: el Fondo de Pago a Proveedores, vigente hasta el año 2014 para regularizar la deuda comercial acumulada, y el Fondo de Liquidez Autonómico (FLA) que actúa como instrumento de financiación de las CA que voluntariamente se acojan al mismo. En el año 2014 se redefinieron estos programas mediante la creación del Fondo de Financiación a Comunidades Autónomas (FFCA).

La necesidad de proceder a la retirada gradual de estos mecanismos extraordinarios de financiación plantea un importante problema para las Comunidades más endeudadas y con mayores problemas para volver a financiarse en los mercados de crédito, como se ha puesto de manifiesto en el Informe de la Comisión de Expertos para la Revisión del Modelo de Financiación Autonómica presentado en julio de 2017 (pp. 87-95). Una parte (no mayoritaria) de los miembros de la Comisión considera que se debería proceder a una reducción de una parte de la deuda, mediante la cancelación parcial de los préstamos concedidos por el FFCA y sus antecesores. Esta propuesta de reestructuración contemplaría dos tramos: un porcentaje común para todas las CA, por la insuficiencia de recursos para financiar los servicios en el período 2009-2016; y otro específico que compensara las insuficiencias de

financiación relativas que han afectado a algunas Comunidades.

En mi opinión, sin cuestionar que nos encontramos ante un problema importante, que puede obligar a ampliar los plazos en que las CA procedan a cancelar la deuda que han contraído con el gobierno central, no debería producirse una condonación de la misma.

El primer argumento en contra es de equidad. Lo que se viene a llamar quita o reestructuración no es más que la asunción por parte del Estado, y por tanto de todos los españoles, de una parte de la deuda de unas CA. El recurso al endeudamiento supone financiar una parte del gasto público trasladando su coste a los contribuyentes futuros, en vez de ser asumido por los actuales por medio del pago de impuestos. Con la quita, se trasladaría parte del coste a los residentes en otras regiones, que verían como sus tributos se destinan a financiar bienes y servicios públicos de los que no disfrutaron. Es evidente que esta situación resulta discriminatoria para las Comunidades que tienen un menor nivel de endeudamiento y que recurrieron, bien a recortar gastos, bien a subir los impuestos, para adaptarse a las restricciones presupuestarias.

El segundo argumento se relaciona con la eficiencia en la provisión de bienes y servicios públicos, a la que ya se ha hecho referencia en párrafos anteriores. Un principio básico de eficiencia es el de corresponsabilidad fiscal, que obliga a que exista una equivalente entre los costes y los beneficios recibidos de la provisión de bienes públicos locales, de forma que los gobiernos obtengan de forma directa los recursos necesarios para financiar sus decisiones de gasto y los contribuyentes perciban correctamente su coste y puedan así decidir el nivel de provisión que desean. Si la financiación del gasto recurriendo al déficit público ya pone en cuestión este principio, la condonación de una parte de la deuda

acumulada supone primar a los gobiernos que menos se han esforzado en realizar un ajuste fiscal.

De cara al futuro, es evidente que una condonación de deuda genera un problema de riesgo moral, con incentivos para estimular la propensión al gasto o a la realización de políticas tributarias más laxas. Todo ello en un contexto en que se está produciendo un fenómeno de "competencia por imitación", en la que los residentes en unas CA quieren disfrutar de los niveles de gasto público que existen en otras, por ejemplo con demandas de equiparación salarial de funcionarios públicos o ampliación de prestaciones, a la vez que demandan políticas impositivas que no supongan el pago de tributos más altos que en otras regiones, como sucede en el caso del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones o en el tramo autonómico del IRPF.

El estímulo para que los gobiernos autonómicos ejerzan de manera adecuada la autonomía que tienen en materia tributaria pasa por desterrar lo que se denomina una restricción presupuestaria blanda. Este concepto, introducido por Kornai (1986), supone que un gobierno pueda iniciar un proceso de incremento del gasto público, financiado mediante deuda, con la expectativa de que en el futuro no tenga que amortizarla mediante una elevación de impuestos, sino que será asumida por otro nivel de gobierno. Esto se puede producir por medio de la condonación de deuda, o mediante rescates menos evidentes por medio de transferencias intergubernamentales o introduciendo variables discrecionales en la determinación de las necesidades de gasto en la revisión de la financiación autonómica.

En relación con el funcionamiento del sistema de financiación autonómica en el período 2009-2016, es cierto que las CA recibieron menos recursos de lo previsto por la drástica reducción de la recaudación tributaria que produjo

la crisis económica. Sin embargo, hay que recordar que esta disminución no solamente les afectó a ellas, sino también al Estado, que ha tenido que asumir el coste político de las reformas impositivas que se han sucedido desde 2007, con gobiernos de diferente signo político. Por tanto, aducir que todas deben ser compensadas por un endeudamiento causado por la insuficiencia de ingresos, vuelve a ser una dejación de su autonomía financiera y una traslación de responsabilidades al gobierno central sin justificación alguna.

Tampoco comparto el argumento de que se deba compensar las insuficiencias de financiación relativa que han afectado a algunas Comunidades. Esto supondría de hecho una revisión encubierta de un modelo de financiación que ninguna CA de régimen común rechazó en su momento, abriendo nuevamente el camino para que en el futuro, todos los que se consideren peor tratados por el sistema recurran al endeudamiento en lugar de utilizar su capacidad fiscal para financiar sus necesidades de gasto. Por otra parte, no es en absoluto evidente que aquellas Comunidades con una menor financiación por habitante ajustado sean necesariamente las más endeudadas. Por poner un ejemplo en esta dirección, los recursos homogéneos por habitante ajustado que proporciona el sistema a Cataluña y Madrid son muy similares (Madrid estaría ligeramente peor financiada) y sin embargo Madrid es la segunda Comunidad con menor volumen de deuda en proporción al PIB regional – el 14,9%-, después del País Vasco, y Cataluña la tercera con mayor volumen –el 34,8%-.

Finalmente, creo que la condonación de deuda afectaría de forma muy negativa a la credibilidad de la política fiscal. La crisis presupuestaria que estamos afrontando se debe en buena medida a la debilidad del marco institucional en que se desarrolla. La sostenibilidad de las cuentas públicas pasa por el diseño de un plan presupuestario creíble, que fomente la autonomía y responsabilidad fiscal de todos los niveles de gobierno y por la aplicación de restricciones presupuestarias estrictas.

Como se ha expuesto en este artículo, el endeudamiento de las CA no se ha situado en los niveles actuales porque no hayan existido normas que lo limitaran, sino porque las mismas no se han cumplido. Por ello creo que es oportuno finalizar estas líneas recordando que desde el año 2006 existe una cláusula, actualmente incorporada en el artículo 8 de la Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera, dentro del principio de responsabilidad, por la que el Estado no asumirá ni responderá de los compromisos de las Comunidades Autónomas, Entidades Locales ni otras entidades públicas, ni las CA los de las entidades locales ni otros entes vinculados o dependientes.

Bibliografía

- Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal, AIREF (2018): “Observatorio de deuda, marzo de 2018”.
- Informe de la Comisión de Expertos para la Revisión del Modelo de Financiación Autonómica, julio de 2017.
- Kornai, J. (1986): “The soft Budget constraint”, *Kyklo*, vol. 39-1, pp. 3-30.

18.- ¿Sabías que...

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

... las aportaciones pioneras en política económica tuvieron relación con los imperios en funcionamiento: de Gumilla (1741) a Jaumeandreu (1836)

(por Francesc Roca, Departament d'Història Econòmica, Institucions, Política i Economia Mundial, Universitat de Barcelona)

La transición a la modernidad iniciada a fines del siglo XV se acelera -si nos fijamos en los libros de economía- a partir de la segunda mitad del XVIII. En parte, por el impacto del *intercambio colombino* (definido por Alfred Crosby en *The Columbian Exchange*, en 1972), y por la configuración de los imperios modernos.

Así, por ejemplo, los análisis y las propuestas político-económicas de Josep Gumilla i Moragues (1686-1750), en el volumen *El Orinoco ilustrado y defendido* (1741. Edición francesa, 1758, italiana, 1780)). Gumilla presenta la potencialidad económica de las actividades de los habitantes de la gran cuenca del Orinoco, que él conoce directamente, así como los gravísimos problemas derivados de la mortífera llegada a América de virus europeos, y propone salidas político-económicas. En síntesis, sugiere al titular del Imperio Hispánico: *“quan imponderables riquesas darán, si su Majestad se digna repartir aquellos terrenos (del Orinoco) a tantas familias que, en Cataluña, Galicia y Canarias, están en la última pobreza”*.

Francesc Romà i Rossell (1725-1784), el funcionario real, y, por poco tiempo, virrey de Nueva España, que Ernest Lluch redescubriría, entró, de lleno, en los temas económicos. *“En lo moderno -escribía en 1768- las naciones se han hecho respetables más por el Comercio que por las Armas”*. Su definición de la Política económica, se basaba, en parte, en las experiencias de Holanda y de Inglaterra, ya que apuntaba que era: *“la ciencia del gobierno que mantiene los grandes imperios y eleva a los pequeños”*.

Con una trayectoria vital de, ante todo, estudioso y erudito, Joan Sempere i Guarinos (1754-1830) llegó a conclusiones parecidas. Así, estudiando la economía del Imperio Hispánico, escribiría que *“meditando sobre las causas de nuestra Decadencia, ninguna hay más cierta y radical que la ignorancia de la Política Económica”*.

Entre la extensa obra científica del polifacético Antoni de Capmany (1742-1813), destaca su apuesta por el estudio de los ciclos económicos de muy larga duración. Propuso un modelo liberal, tutelado por el estado, que tenía como referente las confederaciones europeas medievales, y un nuevo rol para unos renovados gremios. Su obra más traducida, en cambio, fue un panfleto crítico con el Imperio Napoleónico. De *The Anti-Galican Sentinel* hay una edición de 1809 en Nueva York, y otra, de 1810, en Filadelfia.

Los imperios que interesaron a Francesc-Jaume Jaubert de Paçà (1785-1846) fueron otros. Su entusiasmo inicial por las leyes que regulaban los sistemas de regadío catalanes y valencianos (plasmado en las *Recherches sur les arrossages* de 1823), se tradujo, más tarde, en un pionero voluminoso estudio sobre los regadíos de los Imperios orientales: des de Egipto hasta el Imperio Chino.

En los cursos editados de Economía Política de Eudald Jaumeandreu (1774-1840) -que siguen, de cerca, las aportaciones de los economistas clásicos - existen observaciones como : *“Inglaterra recibió con los brazos abiertos a los fabricantes que emigraban de los Países Bajos, adquirió en aquellos hombres un capital que fundamentó su actual riqueza”*. Fueron la base del Imperio Británico.

Con todo, Jaumeandreu no identificaba grandes estados territoriales con gran prosperidad. La pregunta era: *“¿Quántos estados pequeños como Venecia, Génova, Holanda, los hemos visto elevarse con la luz del Comercio y con una fina Economía?”*.

19.- Reseñas

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

➤ Patrick Artus y Marie-Paule Virard (2016): *La folie des banques centrales. Pourquoi la prochaine crise sera pire*. Librairie Arthème Fayard.

(por Dr. Fernando. G. Jaén Coll. Profesor Titular de Economía y Empresa de la Universidad de Vic-UCC)



Puesto que ya desde el título se vierte una opinión contundente, resaltemos en primer lugar los créditos de los autores para despejar de antemano la duda de si es una opinión extemporánea: Patrick Artus es economista famosísimo en Francia; aúna las condiciones necesarias para el dominio de la economía, por su formación académica, dado su desempeño en la universidad, como profesor en *Paris-I Panthéon-Sorbonne*, por su actividad profesional, en tanto que responsable de los estudios económicos en el banco de inversiones Natixis, y como miembro de la CAE (Conseil d'analyse économique) entre 1997 y 2014, asesorando al Primer ministro de Francia y su gobierno. Marie-Paule Vidal es periodista económica, que ya colaboró con Artus en otros tres libros, del que destaco el magnífico: *Le capitalisme est en train de s'autodétruire* (Éditions La Découverte, París, 2005), del que publiqué reseña en *NOU TREBALL* N.º 66, páginas 11-12, obtenible en

<https://issuu.com/noutreball/docs/nt66>. Por su parte Artus ya escribió sobre los bancos centrales: *Les incendiaires: les banques centrales dépassées par la globalisation* (Ed. Perrin, Francia, 2007), del que publiqué reseña en *Foment del Treball Nacional* 2009/02 N.º 2125, páginas 46-49, disponible en Internet.

Aún por digerir los efectos de la crisis de las *subprimes*, también denominada posteriormente la «Gran Recesión», y ya se nos advierte de que la próxima crisis será peor. En la base de la crisis y de las medidas de política económica aplicadas está la manipulación del precio del dinero por vía directa sobre el tipo de interés o por la indirecta de la cantidad de dinero en circulación, y los Bancos centrales tendrían una grandísima responsabilidad, pues ellos, por la autoridad que les ha sido conferida y por los mecanismos bajo su poder, podían impedir la burbuja de los precios de los activos que se alimentó; así, por ejemplo, la Reserva Federal americana y el Banco de Inglaterra entre 2002 y 2007, con tipos de interés sensiblemente inferiores a las tasas de crecimiento nominal de la economía (p. 45), si bien, Ben Bernanke, presidente de la FED a lo largo de la crisis, de 2006 a 2014, discrepa de esta opinión en su libro *Mis años en la Reserva Federal* (Deusto, Grupo Planeta, 2014, p. 81. Puede verse reseña mía en *SYN@PSIS* n.º 72, sep.-oct 2014). Nos señalan los autores, que desde inicios de los años 2000 las políticas monetarias de los países de la OCDE, han sido expansionistas, y más todavía a partir de la crisis de 2008-2009 (p. 10), que hizo necesario inyectar liquidez (miles de millones de dólares y de euros) para impedir una catástrofe más grave que la de 1929 (p. 11), pero que desde 2010

ya no están justificadas (la liquidez mundial, la moneda creada por los bancos centrales, ha pasado de representar el 6% del PIB mundial a finales de los 90, a cerca del 30% hoy en día. (p. 12)

En su opinión, se ha entrado en un círculo vicioso en el que la moneda ha dejado de estar al servicio de la economía real (p. 13) y los bancos centrales son empujados por los gobiernos, por la presión de la opinión pública e incluso por el FMI, que todavía recomendaba practicar políticas “acomodaticias” en su informe anual sobre las perspectivas de la economía mundial, de junio de 2015 (p. 14). La distorsión que se produce en la valoración del riesgo por los mercados, se hace evidente por el nivel de las primas de riesgo: en Europa, por ejemplo, las primas de riesgo de las deudas de las empresas públicas y de los bancos han desaparecido, y los precios de los activos no se corresponden a su valor fundamental. El espectro de una nueva crisis financiera está a la vista (p. 14). Con ello, las burbujas sobre los precios de los activos han vuelto. De hecho, los bancos centrales están utilizando estas burbujas, y particularmente de las de las acciones y las de los inmuebles, como instrumentos de política monetaria. El efecto riqueza, consiguiente al aumento de los precios de los activos, para alimentar la demanda, ha surtido efecto en los USA, por las cotizaciones bursátiles, a partir de 2011, al igual que en Japón a partir de 2012, y en el Reino Unido por la vía de los precios del sector inmobiliario. En cambio, han tenido poca incidencia en la zona euro (p. 51).

La crítica de los autores al mantenimiento de esta política monetaria que expande la liquidez mediante la ya famosa *Quantitative Easing* (expresión que se considera fue utilizada por primera vez por el economista alemán Richard Werner en relación con la situación económica de Japón a mediados de los años 90, nos recuerdan en la p. 35), proviene del diagnóstico que hacen de la crisis: “La crisis no es cíclica, sino debida a una multitud de problemas estructurales no tratados: reglas del mercado de trabajo que desaniman la contratación (Francia y mucho menos Italia tras las recientes reformas), deficiencias del sistema educativo y del sistema de formación profesional (Francia, España, Italia), insuficiencia del esfuerzo de investigación (zona euro globalmente y Reino Unido, respecto de los Estados Unidos y Japón), explosión de las desigualdades que, a partir de un cierto nivel, pesan en la confianza colectiva, y por ende en el crecimiento económico (Estados Unidos, Reino Unido), pérdida de competitividad-coste en una economía excesivamente de gama baja (China), distribución de la renta excesivamente desfavorable para los trabajadores (Japón), cuellos de botella que impiden proseguir el crecimiento, como la insuficiencia de infraestructuras (países emergentes distintos de China), dependencia de la economía respecto del sector energético (Estados Unidos), subinversión asociada al exceso de endeudamiento y a la incertidumbre (zona euro). ¡No digamos más!” (p. 63). Punto de vista de detalle por países y causas, que no deduce un patrón común, si bien, mi minerva me indica que bien pudiera ser la muestra de la imposibilidad de unas finanzas y orientaciones de política económica globales, frente a unas formaciones económicas y sociales diversas, la de los diferentes Estados, aunque eso sea harina de otro costal.

Añádanse los efectos perversos de la aplicación de las políticas monetarias expansionistas; protegiendo a los «débiles», o sea, a los deudores, que se aprovechan de la seguridad que les confiere saber que los bancos centrales no van a abandonarles; reduciendo a cero el tipo de interés, lo que provoca una transferencia de renta masiva de los prestamistas a los prestatarios y, dada la diferente composición de los patrimonios entre humildes y ricos, que perjudique a los primeros, al penalizar los activos sin riesgo. En definitiva, concluyen que “las políticas monetarias expansionistas provocan importantes perjuicios económicos y financieros. Y, circunstancia agravante, refuerzan también las desigualdades de rentas y de patrimonio.” (p. 68)

A la vista de los efectos claramente negativos que produce el enorme exceso de liquidez y los tipos de interés próximos al 0%, los autores se preguntan ¿en qué momento los bancos centrales van a decidirse a salir? (p. 72), dando ellos mismos una respuesta que sugiere la continuidad por tiempo dilatado, pues “Un aumento de los tipos de interés a largo plazo

tendría un efecto catastrófico en las finanzas públicas igual que en las deudas de los prestatarios privados [...] En el caso americano, concierne también a las deudas internacionales emitidas en dólares (13.000 millones de dólares en el tercer trimestre de 2015).” (p. 74), por lo que un alza del tipo de interés americano puede degradar la situación de los países endeudados en su moneda. Al mismo tiempo, las exportaciones podrían verse comprometidas por la apreciación del tipo de cambio de su moneda. Las concreciones de la zona euro las tratan en las páginas 76-81, si bien no difiere en esencia, las deudas de algunos estados y de los bancos es tal que un aumento del precio del dinero sin crecimiento económico traería su ruina. (p. 80)

Los autores destinan el capítulo 3 a un repaso histórico de la política monetaria desde los años 70 hasta hoy: problemas, papel de los bancos centrales y remedios aplicados. Consideran que el Banco Central Europeo consiguió parar la crisis de la zona euro en el año 2013 (p. 104), que hubiera explotado de no haberse utilizado una política monetaria no convencional (p. 105), pero consideran que ya es hora de una nueva política monetaria, a la que calificarán de “buena” (que favorece un crecimiento económico equilibrado y duradero, señalan en la p. 117 y repiten en la p. 132), y a ella dedican el capítulo 4, iniciándolo con el debate sobre los niveles de inflación que los bancos centrales deben tener como objetivo, recogiendo la polémica desatada a partir de la sugerencia de Olivier Blanchard, economista-jefe del FMI, de substituir el objetivo del 2% por el de 4% o 5%, para disponer de mayores márgenes de maniobra cuando la economía declina. El contexto que se abre, según los autores, es un período de menor crecimiento sin inflación, retroceso de las ganancias de productividad, envejecimiento de la población, en el que los bancos centrales, la FED y más aún el Banco Central Europeo, están cuando menos desorientados (p.111), y los bancos centrales deberán adaptar sus objetivos e instrumentos, incidiendo sobre el volumen de crédito además del tipo de interés (p. 121). Deberán vigilar la diferencia entre tipo de interés nominal y crecimiento nominal en lugar de los tipos de interés reales (p. 127). La coordinación internacional será necesaria.

El título del capítulo 5, “Banqueros centrales sin contrapoderes”, es preocupante, al menos para los galbraithianos como yo, que tenemos en alta estima la existencia de contrapoderes en los sistemas económicos, y aborda el problema de la independencia de los bancos centrales, imposible cuando hay crisis. Un mito más, como lo es el de la neutralidad monetaria (que tratan en las pp. 137 a 140), cuando, en realidad, “los bancos centrales influyen por toda clase de canales en la economía real”.

➤ **Flores Martos, Raúl (coord.) (2016): *La transmisión intergeneracional de la pobreza: factores, procesos y propuestas de intervención*. Fundación Foessa, Madrid.**

(por Antonio Sánchez Andrés, Departamento de Economía Aplicada –Política Económica-, Universidad de Valencia)

Este libro aborda una faceta de uno de los problemas que con más fuerza han emergido a la superficie con la crisis iniciada en 2008: la pobreza. Sin embargo, concentra su atención en un fenómeno específico, a saber, que 8 de cada 10 personas que vivieron graves dificultades económicas en su infancia y adolescencia reviven tales situaciones en la edad adulta. A este fenómeno de reproducción de la pobreza se le denomina “transmisión generacional de la pobreza”, que da título a este libro. Esta perspectiva permite una dinamización en el análisis del fenómeno de la pobreza y de la desigualdad socioeconómica, que lo distingue de otros estudios sobre este tipo de aspectos que cosifican este problema social.

El libro se descompone en 5 partes esenciales. En primer lugar, se introducen los conceptos esenciales y, en particular, se aborda la idea de la transmisión intergeneracional de la pobreza. Dentro de este capítulo se presta atención a los efectos de la pobreza y la exclusión social, a sus implicaciones negativas sobre el capital social y al carácter

acumulativo de este tipo de fenómenos. En segundo lugar, se aborda la pobreza dentro del



contexto de la familia utilizando como elemento central de análisis la dimensión infantil. En la tercera parte se pone de relieve el significado del bienestar social y su impacto sobre el mundo infantil (en este caso se alude específicamente al caso español), que sirve de contrapunto a los efectos negativos de la pobreza. En cuarto lugar, los autores se entran en las relaciones de la transmisión intergeneracional de la pobreza. A este respecto, un análisis pormenorizado se realiza respecto a los aspectos educativos, mundo laboral, influencia de los niveles de rentas y a la reproducción de la pobreza (espiral de la pobreza). En quinto lugar, se apuntan las políticas económicas para luchar contra la mencionada transmisión intergeneracional de la pobreza. Esta parte es una de las más interesantes del libro y, aunque no concreta totalmente las medidas a adoptar sí diseña ámbitos de actuación. Entre estas áreas de intervención se encuentran:

1. la inversión en educación
2. atención psicoeducativa
3. salud pública universal
4. inversión en políticas sociales (reducciones en desigualdades)
5. política de vivienda que luche contra la vulnerabilidad social
6. sistema de beneficios generales y específicos para evitar la exclusión social
7. apoyo activo a los progenitores (conciliación laboral, no penalización de la reproducción, obtención de ingresos suficientes en las familias)
8. Provisión de servicios de orientación a los padres
9. Coordinación de todas las medidas anteriores.

En definitiva, se trata de un libro relativamente innovador con gran utilidad en asignaturas como “políticas económicas sociolaborales”, así como en temas relacionados con redistribución de la renta (que se imparten dentro de la troncalidad de la Política Económica). Respecto a este último tipo de temas, los enfoques tradicionales se suelen centrar más en aspectos salariales, dejando de lado la pobreza, su reproducción (transmisión generacional) y las políticas aplicables (políticas de integración social). Este libro alimentaría la riqueza explicativa sobre estos últimos aspectos.

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

15 de Septiembre de 2018

noticias.polec@uv.es

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

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

Torrejón Velardiez, Miguel- Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia

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

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