

NOTICIAS DE POLÍTICA ECONÓMICA

nº.21

Septiembre 2018

ISSN: 2340-8650

CONTENIDOS

1.- XIV Jornadas Internacionales de Política Económica/14th Economic Policy International Conference. Barcelona, 30 y 31 de Mayo de 2019.....	p.2
2.- Encuentro de Política Económica: Política económica internacional comparada. Valencia, 14 de Diciembre de 2018.....	p.6
3.- 10 Aniversario de la revista "Finanzas y Política Económica". Ciclo de conferencias de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas: "Retos y Perspectivas de las Finanzas y la Política Económica"	p.7
4.- 7th PhD-Student Workshop on Industrial and Public Economics (WIPE). Reus (Tarragona, Spain) on 7-8 February 2019.....	p.8
5.- Encuentro de Política Económica: Política Monetaria y redistribución: últimas evidencias (Resumen).....	p.9
6.- Seminarios de Política Económica realizados	p.10
7.- Noticias de la Red de Investigadores y Docentes en Política Económica (REDIPE).....	p.10
8.- Manual de Política Económica: <i>Política económica estructural</i>.....	p.11
9.- Políticas económicas estructurales. El mecanismo único de resolución bancaria como instrumento de reforma del sistema financiero europeo	p.12
10.- Políticas económicas sociolaborales. La recuperación de la sanidad universal no se debe confundir con la eliminación del copago.....	p.17
11.- Política económica y género. La brecha salarial de género en España, ¿existen diferencias entre empresas?.....	p.20
12.- Conversaciones de Noticias de Política Económica: Ángel Luis López Roa	p.24
13.- Pro et contra: Un seguro de desempleo europeo.....	p.28
14.- ¿Sabías que...antes de que proliferase los manuales se utilizaban revistas ad hoc para prepararse la materia de Política Económica?.....	p.35
15.- Reseñas de libros.....	p.37
<i>- Libro Blanco de la economía del agua</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.

Solicitud de trabajos

14JIPE

Jornadas Internacionales de Política Económica Economic Policy International Conference

Barcelona, 30 y 31 de mayo de 2019

Los tres formatos de acceso a las 14JIPE



Imágenes de la homepage de la web de las 14JIPE/



Comité Científico:

<ul style="list-style-type: none"> • Juan Ramón Cuadrado-Roura (U. Alcalá de Henares) (Presidente Comité Científico) • 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) • José Antonio Camacho Ballesta (U. Granada) • Javier Casares Ripol (U. Complutense) • Pablo Castellanos-García (U. A Coruña) • Anton Costas Comesaña (U. Barcelona) • Eduardo Cuenca García (U. Granada) • Miguel Cuerdo Mir (U. Rey Juan Carlos) • Josefa Fernández Arufe (U. Valladolid) • José Andrés Fernández-Cornejo (U. Complutense) • M^a Teresa Fernández Fernández (U. Alcalá de Henares) 	<ul style="list-style-type: none"> • Antonio Fuster Olivares (U. Alicante) • Milagros García Crespo (U. País Vasco) • Olga González Morales (U. La Laguna) • Pilar Grau Carles (U. Rey Juan Carlos) • Arturo Gutiérrez Fernández (U. Sevilla) • Tomás Mancha Navarro (U. Alcalá de Henares) • José María Marín Quemada (CNMC) • Anna Matas Prat (U. Autònoma de Barcelona) • Belén Miranda Escolar (U. Valladolid) • Olga Ogando Canabal (U. Valladolid) • Rocío Peña Vázquez (U. La Laguna) • Salvador Pérez Moreno (U. Málaga) • Josep-Lluís Raymond-Bara (U. Autònoma de Barcelona) • Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla (U. Málaga) • Jorge Sáinz González (U. Rey Juan Carlos) • Antonio Sánchez Andrés (U. València) • Enrique San Martín (UNED) • Felipe Serrano Pérez (U. País Vasco)
---	--

Comité Organizador

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

Calendario

Web operativa: 15 julio 2018
 Call for Papers: 1º septiembre 2018
 Límite para el envío de las propuestas de comunicación: 15 noviembre 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

Calendario de las 14JIPE

1 septiembre – 15 noviembre 2018

Call for Papers 14 JIPE: envío de las propuestas de comunicación al Comité Organizador (en la web 14jipe.com)

15 diciembre 2018

El Comité Científico notifica a la dirección de cada proponente la resolución de comunicación aceptada o no

Hasta el 31 de marzo 2019

Envío por los autores (en la web 14jipe.com):

1. Del texto completo (siguiendo las Normas de edición) de las comunicaciones aceptadas, en formato MS Word y Acrobat pdf.
 2. De las presentaciones de las comunicaciones, aceptadas en formato MS Powerpoint y Acrobat pdf.
 3. En su caso, envío de los posters en formato MS Word y Acrobat pdf.
-

1º mayo 2019

Publicación del Programa de las 14 JIPE
(en la web 14jipe.com y envío a la dirección de cada comunicante)

30 y 31 de mayo 2019

Celebración de las 14 JIPE

Universitat Autònoma de Barcelona / Recinto modernista del antiguo Hospital de Sant Pau / Antigua Casa de Convalecencia / Calle de Sant Antoni Maria Claret, 171 / 08041 Barcelona

Inscripción en las 14 JIPE
Del 1 septiembre 2018 al 15 de mayo 2019
(en la web 14jipe.com)

Contacto

- Web: <http://xivjipe.es>
- Email: xivjipe@uab.es
 - ferran.brunet@14jipe.com

2.- Encuentro de Política Económica: Política económica internacional comparada. Valencia, 14 de Diciembre de 2018.

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

Solicitud de trabajos



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

Organiza:

UNIVERSITAT
ID VALÈNCIA

U.D. Política Económica
Departament d'Economia Aplicada

MAESTRO
POLÍTICA ECONÓMICA
PE39
Y ECONOMÍA PÚBLICA

En el ámbito internacional, los países denominados tradicionalmente desarrollados se encuentran en una situación de estancamiento, cuando no de crisis estructural. Parte de este fenómeno se debe a las inercias de las estructuras productivas de estos países, que se combinan con un cambio en la división internacional del trabajo. Frente a esta situación los distintos países están adoptando diversas estrategias, bien de carácter pasivo, bien de forma activa. Por su parte, los cambios en los otros países, aquellos que fueron clasificados como del segundo o del tercer mundo, también están aplicando políticas económicas particulares. Desde este punto de vista la estrategia que adopte cada país constituirá un elemento esencial en aquella posición que acabe ocupando en la división

internacional de trabajo, con severas implicaciones sobre su situación interna, tanto en términos productivos como en condiciones de sus respectivas poblaciones.

En este Encuentro de Política Económica se pretende analizar las estrategias diseñadas y aplicadas recientemente por diversos países. En especial se presta atención a los países emergentes, que suelen quedar marginados en los análisis económicos. Para poder extraer conclusiones más profundas al respecto los trabajos presentados tendrán la misma estructura (esquema fines-medios), lo que permitirá la realización de comparaciones entre los diversos análisis de caso presentados. Se prevé organizar 4 sesiones. En primer lugar, sobre países desarrollados, donde se presentará una visión global de la política económica aplicada en la Unión Europea, seguida del caso particular que está siendo Hungría. Finalmente se abordará el caso de Japón. En la segunda sesión, se presentarán los casos de tres países emergentes ubicados en tres continentes distintos: Colombia, Vietnam y Etiopía. En la tercera sesión se explicarán los casos de dos países, relativamente modestos, que han sido muy efectivos en ubicarse tecnológicamente en la nueva división internacional del trabajo. Se trata de los casos de Corea del Sur y de Israel. En la cuarta sesión se prestará atención a parte de los BRICs, como polos de dinámica internacional y, en particular, se presentarán los casos de India, Rusia y Brasil.

Sesión-1: Política Económica en UE, Hungría y Japón

Sesión-2: Política Económica en Colombia, Vietnam y Etiopía

Sesión-3: Política Económica en Corea del Sur e Israel

Sesión-4: Política Económica en India, Rusia y Brasil

3.- 10 Aniversario de la revista "Finanzas y Política Económica". Ciclo de conferencias de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas: "Retos y Perspectivas de las Finanzas y la Política Económica", y 10º Aniversario de la Revista Finanzas y Política Económica.

En el marco de la celebración de los 10 años de la Revista Finanzas y Política Económica, se llevará a cabo el *Ciclo de conferencias sobre "Retos y Perspectivas de las Finanzas y la Política Económica"*. A partir de la publicación de su primer número en 2007 hasta hoy, la revista ha generado un espacio científico en el que los temas relacionados con las políticas económicas, las finanzas y demás tópicos referentes a las ciencias económicas en el contexto colombiano, iberoamericano y mundial pueden ser analizados y discutidos por académicos e investigadores, nacionales e internacionales, del más alto nivel.

El evento abarcará dos principales áreas. Primero, se hablará sobre las finanzas y la competitividad empresarial; posteriormente, se abordarán las perspectivas y retos de la política económica en Colombia. El evento contará con la participación de investigadores de alto conocimiento y trayectoria a nivel nacional y mundial, y está dirigido a la comunidad académica y científica en general.

Programa

Hora	Actividad
3:30 pm - 4:00 pm	Inscripción
4:00 pm - 4:10 pm	Bienvenida e Inauguración del Evento Dr. Elvers Medellín, <i>Vicerrector Académico, UCatólica</i> Dra. Patricia Hernández, <i>Decana, FCEA</i>
4:10 pm - 4:20 pm	Reseña de la RFPE Joan Tejedor, PhD. (c), <i>Editor en Jefe Revista Finanzas y Política Económica</i>
4:20 pm - 4:50 pm	Las NIIF Dra. Marisol Martínez, <i>Súper Intendencia Financiera de Colombia</i>
4:50 pm - 5:30 pm	La reforma tributaria un reto para la competitividad Dr. Cesar Attilio Ferrari, <i>Pontificia de la Universidad Javeriana</i>
5:30 pm - 6:00 pm	Café
6:00 pm - 6:30 pm	Financiación de la innovación en Colombia: excentricidades. Dr. Jaime Humberto Sierra, <i>Pontificia de la Universidad Javeriana</i>
6:30 pm - 7:00 pm	Competitividad, crecimiento económico y desarrollo humano. Dr. Giovanni E. Reyes, <i>Universidad del Rosario</i>
7:00 pm - 7:50 pm	Perspectivas de la política económica en Colombia Dr. Salomón Kalmanovitz, <i>Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano</i>
7:50 pm - 8:20 pm	Panel: Política económica en Colombia Dr. Álvaro Zerda, <i>Universidad Nacional de Colombia</i> Alberto López, <i>Dirección General de Teleplus Ltda</i>
8:20 pm - 8:50 pm	Café

Fecha del evento: jueves 25 de octubre de 2018

Hora: 3:30 pm - 8:45 pm

Lugar: Auditorio sede Las Torres,

Dirección: Universidad Católica, Avenida Caracas # 46 -72, Bogotá, Colombia.

email: revistafinypolecon@ucatolica.edu.co

4.- 7th PhD-Student Workshop on Industrial and Public Economics (WIPE), Reus (Tarragona, Spain) on 7-8 February 2019.

Organisation: The Research Centre on Industrial and Public Economics (CREIP), created in 2010, is a center located at the Economics Department of Universitat Rovira i Virgili.

The Research Centre on Industrial and Public Economics (CREIP), created in 2010, is a center located at the Economics Department of Universitat Rovira i Virgili. CREIP focuses on two areas of economic analysis: Industrial Organization and Public Economics, and has a team of over thirty researchers.

CREIP will host the 7th PhD-Student Workshop on Industrial and Public Economics (WIPE) in Reus (Tarragona, Spain) on 7-8 February 2019. WIPE aims to be an academic meeting for PhD students to interact with other young scholars, postdoc, and senior researchers to exchange experiences, research ideas, ongoing projects, and future research activities in the fields of Industrial Organization and Public Economics.

WIPE will include about 18-20 presentations, each of them being discussed by a member of CREIP.

It will also host a keynote lecture by Mark Armstrong (University of Oxford). Former keynote speakers at WIPE have been: Alessandro Gavazza (LSE), Luis Cabral (NYU), Jose Luis Moraga-Gonzalez (VU Amsterdam), Tommaso Valletti (Imperial College London), Xavier Vives (IESE), and Massimo Filippini (ETH Zürich).

All presenters must be PhD students. Papers must widely fit in the fields of Industrial Organization and Public Economics. There is a non-refundable fee of EUR 30 and attendants should cover their own travel expenses.

Local Organizing Committee

Bernd Theilen (CREIP-URV), Ricardo Flores-Fillol (CREIP-URV), and Eulàlia Torner (CREIP's staff).

Scientific Committee

Nektarios Aslanidis (CREIP-URV), Raffaele Fiocco (CREIP-URV), Susana Iranzo (CREIP-URV), and Sabine Flamand (CREIP-URV).

Paper Submission Procedure

Full papers should be submitted electronically in PDF format to creip@urv.cat by **3 December 2018**, along with the name, affiliation and contact details of the author(s). The front page of the document should include the title, authors, affiliations, contact details, and a short abstract.

The deadline for notification of accepted papers is 21 December 2018.

Further Information at CREIP's website: http://www.urv.cat/creip/en_index.html

5.- Encuentro de Política Económica: Política Monetaria y redistribución: últimas evidencias. Valencia, 14 de Septiembre de 2018 (Resumen).

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



El 14 de Septiembre se celebró en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia un Encuentro de Política Económica con el título “Política Monetaria y redistribución: últimas evidencias”. La coordinación del Encuentro corrió a cargo de Carlos Ochando, profesor de Política Económica del citado Departamento. La relación entre la política monetaria y la desigualdad es un tema relativamente novedoso e insuficientemente explorado entre los economistas. Existe poca evidencia teórica y empírica sobre este tema, especialmente, en nuestro país. En los últimos años, y a partir de las medidas no convencionales de política monetaria aplicadas por la mayoría de los Bancos Centras, la conexión entre la política monetaria y la desigualdad empieza a formar parte de la agenda académica de la ciencia económica.

Uno de los objetivos del Encuentro era reunir a los escasos investigadores sobre el tema residentes en nuestro país. La intención del coordinador del evento era que los investigadores pudiesen presentar sus primigenios resultados de sus investigaciones científicas, enriqueciendo los resultados con las discusiones entre los participantes del Encuentro. Un segundo objetivo era reforzar y potenciar el trabajo en red entre los propios investigadores. Con esa intención y esos objetivos, el encuentro se estructuró a partir de cuatro ponencias invitadas.

La primera ponencia fue presentada por Juan Francisco Albert Moreno, doctorando de la Universidad de Valencia, con el título “Política monetaria y desigualdad en EEUU. Evaluando los distintos canales”. El trabajo recoge parte de los primeros resultados de una tesis doctoral que está en curso. La segunda ponencia, también fruto de una futura tesis doctoral, fue presentada por Juan Ignacio Martín-Legendre, profesor de la Universidad de La Coruña. El título del trabajo era “Política monetaria y distribución de la renta. Evidencia empírica para un panel de 54 países”. El Encuentro continuó con el trabajo “Unconventional Monetary Policy and Income Inequality”, presentado por Karen Davtyan, profesor de la Universidad de Barcelona. Finalmente, la cuarta ponencia invitada fue presentada por Natalia Martín Fuentes, doctoranda de la Universidad de Málaga, con el título “Monetary Policy and Middle Class: A Macroeconomic Analysis of the EMU-1999 Countries”. Las presentaciones suscitaron un debate entre los asistentes (profesores y estudiantes de máster y grado) que, sin duda, sirvieron para enriquecer los trabajos y orientar las futuras investigaciones sobre este tema.

Para finalizar, señalar que se presentaron dos comunicaciones al Encuentro. Lorena Chacón, antigua alumna del Máster de Política Económica y Economía Pública” realizó una presentación titulada “Política monetaria y desigualdad” y el profesor del Departamento de Economía Aplicada (Universidad de Valencia), Antoni Seguí, presentó el trabajo “La política monetaria del Banco Central Europeo: retos y eficacia”.

6.- Seminarios de Política Económica realizados

- **Universidad de Valencia (Departamento de Economía Aplicada –U.D. Política Económica): Seminarios de Política Económica**
 - - "Tipos de interés, déficit público y deuda: cómo afrontar la próxima desaceleración" por Jorge Uxó. Organizado por el Master de Política Económica y Economía Pública (18 de octubre de 2018).
 - - "¿África emergente?. Nuevos enfoques de las políticas de desarrollo en África" por Artur Colom. Organizado por la Unidad Docente de Política Económica (16 de octubre de 2018).
 - - Encuentro de Política Económica: "Política Monetaria y redistribución: últimas evidencias". Organizado por la Unidad Docente de Política Económica (14 de septiembre de 2018).

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

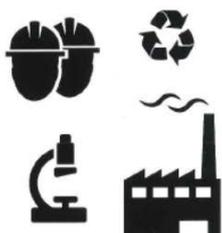
La Red de Investigadores y Docentes de Política Económica (REDIPE) (redipe@uah.es) sigue difundiendo documentos académicos. REDIPE anima a los lectores de *Noticias de Política Económica* a enviar trabajos de los que tengan información y consideren de interés para la Política Económica para su difusión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

8.- Manual de Política Económica: *Política económica estructural*

ECONOMÍA Y EMPRESA

ANTONIO SÁNCHEZ ANDRÉS
CARLOS OCHANDO CLARAMUNT
MIGUEL TORREJÓN VELARDIEZ

POLÍTICA ECONÓMICA ESTRUCTURAL



EDITORIAL UOC

17 h

Este mismo año ha visto la luz un nuevo manual de Política Económica. Se trata del libro titulado “Política económica estructural”, editado por la Universitat Oberta de Catalunya (ISBN: 978-84-9180-126-9) y escrito por Antonio Sánchez Andrés, Carlos Ochando Claramunt y Miguel Torrejón Velardiez, los tres pertenecientes al Departamento de Economía Aplicada (Política Económica) de la Universidad de Valencia. Se trata de un manual que cubre parte de la troncalidad de la materia de Política Económica y orienta su interés hacia un área de la Política Económica a la que tradicionalmente se la había prestado poca atención (en favor de las políticas coyunturales). No obstante, vale la pena destacar que recientemente se ha realizado un esfuerzo importante por parte del profesorado especializado en esta disciplina por cubrir este vacío (por ejemplo, el anterior número de Noticias de Política Económica, se hizo eco de la aparición de un nuevo manual de Política Económica

orientado especialmente, aunque no exclusivamente, a los estudiantes ADE, que incluía una parte extensa destinada a políticas económicas estructurales).

El libro organiza sus 255 páginas en 4 capítulos, que reflejan una de las singularidades de este trabajo, como se trata de como agrupa las políticas estructurales. El primer capítulo versa sobre las políticas sectoriales. Se comienza ofreciendo un marco teórico de las políticas sectoriales y se analiza este tipo de políticas en su conjunto, pasando luego a poner ejemplos sistemáticos sobre las de carácter agrario, industrial o de servicios. El segundo capítulo se denomina “Políticas económicas para el cambio de modelo productivo”. Dentro de éste se explican con detenimiento las políticas de I+D+i y las laborales, que son ejes esenciales definatorios de los modelos productivos. En capítulo tercero se titula “Políticas económicas regulatorias”. En él se abordan las políticas de regulación, que son esenciales para explicar el funcionamiento y desarrollo de una economía de mercado, y las de competencia. El cuarto capítulo es el de “Políticas de entorno: infraestructuras y medioambiente” Es decir, en este capítulo se explican las políticas donde se ubican las actividades productivas, bien por ser de tipo artificial (infraestructuras), bien por tener un componente natural (medio ambiente). De esta manera se integran analíticamente ambos tipos de políticas económicas y se encajan mejor dentro del esquema explicativo de las políticas estructurales.

9.- 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)

El mecanismo único de resolución bancaria como instrumento de reforma del sistema financiero europeo

(por Irene Martín de Vidales Carrasco, Área de Política Económica, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de Ciudad Real, Universidad de Castilla-La Mancha)

Introducción

La creciente globalización económica y financiera y la reciente crisis han puesto de manifiesto la necesidad de llevar a cabo una reforma de la arquitectura financiera internacional, con el objeto prioritario de fortalecer la regulación, supervisión y gestión de riesgos del sistema financiero mundial, y evitar, de este modo, nuevas crisis sistémicas y mitigar su impacto global en caso de que se produzcan.

En el ámbito concreto de la Eurozona, se llevó a cabo, a partir de 2010, una profunda reforma de la gobernanza económica, que se basó, fundamentalmente, en las siguientes iniciativas:

- El *paquete de seis medidas o "six-pack"*: entró en vigor el 13 de diciembre de 2011, con los objetivos de reforzar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC)¹ (dos Reglamentos); regular la imposición de sanciones en caso de incumplimiento del PEC por parte de los países de la Eurozona (un Reglamento); reforzar el marco de coordinación de las políticas fiscales de los Estados miembros (una Directiva); y crear un nuevo procedimiento de identificación y corrección de los desequilibrios

¹ El Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) se introdujo en el contexto de la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, y fue concebido para asegurar que los países de la Unión Europea mantuvieran unas finanzas públicas saneadas tras la introducción de la moneda única (EUR-Lex, 2018).

macroeconómicos excesivos (dos Reglamentos) (Subdirección General de Economía Internacional, 2012).

- El *paquete de dos medidas o "two pack"*: aprobado por el Parlamento Europeo el 30 de mayo de 2013. Su primera norma regulatoria aumentó la vigilancia y la evaluación de los presupuestos nacionales cuando estos se encontrarán todavía en una fase de anteproyecto, lo que pretendía asegurar la corrección de déficits excesivos; y, la segunda norma reforzó los procedimientos de control y vigilancia (Comisión Europea, 2014).

- El *Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza* ("Pacto Presupuestario"): entró en vigor el 1 de enero de 2013, con el fin primordial de promover la disciplina presupuestaria de los Gobiernos de la Eurozona (EUR-Lex, 2014).

- La *reforma de la estructura de supervisión financiera de la Unión Europea*, es decir, de la supervisión microprudencial, con la creación del *Sistema Europeo de Supervisores Financieros*, encargado de supervisar individualmente a las instituciones financieras de la Unión; y de la supervisión macroprudencial, con la puesta en marcha de la *Junta Europea de Riesgo Sistémico*, cuya misión es evaluar los riesgos para la estabilidad del sistema financiero en su conjunto (Callejas y otros, 2017).

- La creación de un mecanismo permanente para la salvaguarda de la estabilidad financiera de la Eurozona, el *Mecanismo Europeo de Estabilidad* (MEDE), organismo intergubernamental que comenzó a asumir sus funciones el 27 de septiembre de 2012 (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, 2018).

Todas estas medidas debían complementarse, además, con la creación de una *unión bancaria*, con el fin de

eliminar la fragmentación de los mercados financieros europeos y el vínculo perverso entre los riesgos soberanos y los riesgos bancarios², que constituyó una de las principales vías de transmisión e intensificación de la crisis en la zona del euro.

La Unión Bancaria Europea: pilares fundamentales

Los líderes de la Unión Europea se comprometieron en el verano de 2012 a avanzar en la creación de la *Unión Bancaria Europea* (UBE)³, que emergió como un paso adelante hacia la integración financiera, esto es, hacia el mercado único de los servicios financieros, y, en definitiva, hacia el

perfeccionamiento de la construcción del euro, mediante el restablecimiento del adecuado funcionamiento de la política monetaria en la Eurozona y la recuperación de la confianza en el sector bancario europeo.

Para conseguir estos objetivos, es decir, un mayor y mejor aprovechamiento de las fuentes de financiación, mayor nivel de competencia, más eficiencia y tecnología y mayor diversificación, la UBE se articula en tres pilares fundamentales, a los que se podría añadir un cuarto (Calvo y otros, 2018) (véase figura 1):

² Este fenómeno se produce cuando países con posiciones fiscales débiles ven deteriorar adicionalmente su posición por las dificultades de sus entidades bancarias y las expectativas de que finalmente debieran salir en su rescate. Al mismo tiempo, la debilidad fiscal del soberano afecta a las perspectivas de los bancos, al ser estos importantes inversores en deuda pública de sus respectivos países (Vergara Figueras, 2014:15).

³ Véase, para una información detallada: (Abascal y otros, 2014a).

1) Un *Mecanismo Único de Supervisión* (MUS), definido como un sistema de supervisión financiera europeo formado por el Banco Central Europeo y las autoridades supervisoras nacionales de los Estados de la zona euro y de aquellos otros que desearan sumarse a él. Desde el 4 de noviembre de 2014, fecha en la que asumió sus funciones, se encarga de velar por la seguridad y la solidez del sistema bancario europeo y aumentar la integración y la estabilidad financieras

en Europa.

2) Un *Mecanismo Único de Resolución* (MUR), cuyo principal objetivo es asegurar la resolución eficiente de entidades con graves dificultades con un coste mínimo para el

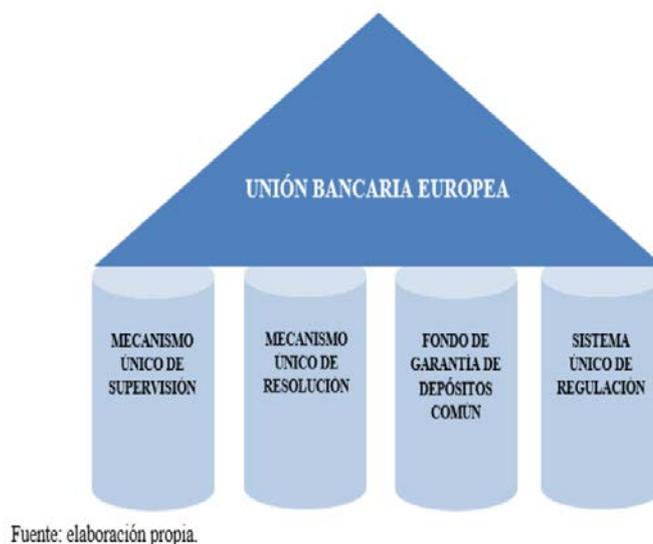
contribuyente y para la economía real.

3) Un *Fondo de Garantía de Depósitos Común*, que sin embargo parece estar hoy lejos de convertirse en realidad, pese a la aprobación de una Directiva sobre Garantía de los Depósitos⁴, que ha permitido unificar la protección de los depositantes en toda la Unión Europea y prevenir las retiradas provocadas por el pánico bancario en caso de insolvencia de una entidad.

4) Un *Sistema Único de Regulación*, que, para lograr como fin último un sector bancario resistente, transparente y eficiente, se plantea como metas más concretas proporcionar reglas prudenciales armonizadas para las instituciones de la Unión Europea, unificar el marco regulatorio del sistema financiero comunitario para completar el mercado único de servicios financieros y

⁴ Directiva 2014/49/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, relativa a los sistemas de garantía de depósitos.

Figura 1. La Unión Bancaria Europea (UBE)



asegurar la aplicación uniforme de Basilea III.

A continuación, estudiaremos detalladamente los objetivos fundamentales, estructura y funcionamiento del Mecanismo Único de Resolución (MUR), segundo pilar esencial de la Unión Bancaria Europea, que constituye el proyecto más ambicioso adoptado en la Unión Europea en términos de cesión de soberanía económica después de la propia moneda única.

El Mecanismo Único de Resolución: pieza clave en la reforma financiera europea

De acuerdo con la lógica del proceso de unión bancaria, el supervisor único precisaba, además, de una armonización de la legislación nacional de los Estados miembros en materia de resolución bancaria, así como de la creación de un mecanismo de resolución también único en la Eurozona. En definitiva, se trataba de situar la toma de decisiones de resolución bancaria al mismo nivel en el que se realiza la supervisión, es decir, a nivel centralizado, garantizando, de este modo, una política de resolución eficiente, independientemente de la localización geográfica de la entidad en dificultades, y que permita minimizar el coste fiscal (Millaruelo y del Río, 2014).

En efecto, el primer paso fue la aprobación de la *Directiva 2014/59/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, por la que se establece un marco para la reestructuración y la resolución de entidades de crédito y empresas de servicios de inversión* (BRRD). El principal objetivo de esta Directiva, que constituye una de las piedras angulares del Sistema Único de Regulación, es la fijación de reglas comunes que deben aplicar todos los países de la Unión Europea para hacer frente a la resolución de grupos bancarios con problemas financieros de capital o liquidez, con el menor coste posible para la economía real y las finanzas públicas, y preservando, asimismo, las operaciones básicas que dicha entidad pueda llevar a cabo (Abascal y otros 2014b: 191).

Desde el punto de vista institucional, el cambio más relevante que contempla la BRRD es la creación de una autoridad única de resolución con amplios poderes de intervención en las entidades, tanto en procesos de resolución como en la fijación de medidas ex ante (por ejemplo, planes de resolución) que faciliten una potencial resolución futura. Así, el *Mecanismo Único de Resolución* (MUR) aplicará a los bancos de la Unión Bancaria Europea las normas sustantivas de resolución y recuperación establecidas en la Directiva.

Este sistema integrado de resolución está regido por dos elementos fundamentales:

- El *Reglamento (UE) nº 806/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de julio de 2014*, que define el marco institucional del MUR, integrado por la Junta Única de Resolución (JUR) y el Fondo Único de Resolución (FUR), y también especifica las modalidades de uso de este Fondo Único.

- El *Acuerdo Intergubernamental sobre la transferencia y mutualización de las aportaciones de los países participantes al Fondo Único de Resolución*.

En efecto, el MUR tiene como órgano central la *Junta Única de Resolución* que, desde el 1 de enero de 2015, opera como una agencia independiente de la Unión Europea, en estrecha colaboración con las autoridades nacionales de resolución de los Estados miembros participantes, la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y la Autoridad Bancaria Europea⁵.

Con el fin primordial de asegurar la resolución ordenada de los bancos en dificultades, de modo que las pérdidas sean asumidas por los accionistas y acreedores, la Junta se reúne en dos tipos de sesiones (Unión Europea, 2018):

⁵ Integrante del Sistema Europeo de Supervisores Financieros, es una autoridad independiente de la Unión Europea, cuyos principales objetivos son mantener la estabilidad financiera en la Unión, y velar por la integridad, la eficiencia y el correcto funcionamiento del sistema bancario europeo (European Banking Authority, 2018).

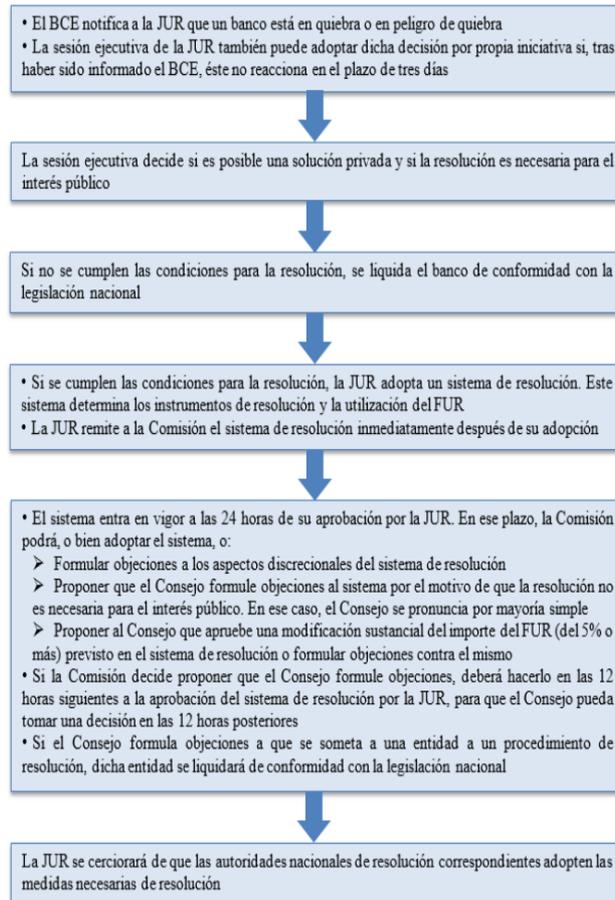
• *Sesiones ejecutivas*, en las que se adoptan decisiones de resolución concretas que implican la utilización del Fondo Único de Resolución por un importe inferior a 5.000 millones de euros.

• *Sesiones plenarias*, que tienen competencia para decidir en casos de resolución específicos si se requiere la ayuda del Fondo Único de Resolución por un valor superior al umbral de 5.000 millones de euros. Además, en estas sesiones se toman decisiones de carácter más general, relativas a las normas de procedimiento, presupuesto anual de la Junta, inversiones y personal. Sin embargo, además de una autoridad única en materia de resolución, encargada, como hemos indicado, de interpretar con un criterio único la normativa europea en materia de gestión de crisis bancarias, era necesaria la creación de un *Fondo Único de Resolución* financiado por la industria bancaria. De este modo, se dota al mecanismo de credibilidad, al servir de respaldo financiero en los procesos de resolución ordenada de los bancos en quiebra tras haberse agotado otras opciones, como el instrumento de recapitalización interna (*bail-in*) (Banco de España, 2014:23). Este Fondo Único comenzó a recibir aportaciones de las entidades bancarias a partir de 2016, y su dotación se mutualizará progresivamente a lo largo de un período transitorio de ocho años

en el que existirán compartimentos nacionales (el 40% en el primer año, el 20% en el segundo año, y después un 6,6% anual hasta llegar al 100% en 2024). Su importe deberá alcanzar al menos el 1% de los depósitos con cobertura de todas las entidades de crédito autorizadas en todos los países miembros de la Unión Bancaria, lo que supondrá un total aproximado de 55.000 millones de euros si se toma como base 2012 (Consejo Europeo, 2018). Además, si a lo largo de este período

transitorio de ocho años la financiación disponible del FUR no es suficiente para un determinado plan de resolución, entonces el Fondo podrá: captar fondos ex post de las entidades; gestionar préstamos temporales entre compartimentos nacionales; endeudarse en los mercados; o, como último recurso, recibir financiación puente de fuentes nacionales (hasta 55.000 millones de euros), respaldada por contribuciones bancarias o a partir del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) (Abascal y otros, 2014:204). Finalmente, durante esta fase transitoria también se contempla la creación de un *mecanismo de apoyo común*, que facilitará la concertación de empréstitos para el Fondo Único de Resolución, cuyo reembolso se realizará en último término mediante aportaciones del sector bancario. De esta manera, se garantiza en todo momento el correcto

Figura 2. Funcionamiento del Mecanismo Único de Resolución (MUR)



Fuente: elaboración propia a partir de la información suministrada por el Consejo Europeo.

funcionamiento del Fondo en caso de déficits de financiación, y, por tanto, la protección de los contribuyentes.

Por último, en la figura 2 quedan detalladas las etapas necesarias del proceso de resolución de los bancos en dificultades por parte del Mecanismo Único de Resolución.

Bibliografía

- Abascal Rojo, M.; Alonso Gispert, T.; Fernández de Lis, S.; Golecki, W.A. (2014a): "Una Unión Bancaria para Europa: haciendo de la necesidad virtud", BBVA Research, Documento de Trabajo 14(32).
- Abascal Rojo, M.; Fernández de Lis, S.; Pardo, J.C. (2014b): "El mecanismo único de resolución en el contexto de la unión bancaria", Anuario del Euro 2014, pp. 185-209, Fundación de Estudios Financieros, Madrid.
- Banco de España (2014): "El Mecanismo Único de Supervisión (MUS): un nuevo sistema de supervisión europeo", Memoria de la Supervisión Bancaria en España 2014, pp. 22-38, Madrid.
- Callejas, F.E.; Martínez, I.; Callejas, A.I.; Martín de Vidales, I. (2017): "Assessing the growth of ethical banking: some evidence from Spanish customers", *Frontiers in Psychology*, May 2017, volume 8, article 782.
- Calvo, A.; Parejo, J.A.; Rodríguez Sáiz, L.; Cuervo, A.; Alcalde, E. (2018): Manual del sistema financiero español, 27ª edición actualizada, Ariel Economía y Empresa, Barcelona.
- Cceuré, B. (2013): "El Mecanismo Único de Resolución: por qué se necesita", *Papeles de Economía Española*, nº 137, pp. 2-6.
- Comisión Europea (2014): "La gobernanza de la Unión Europea al detalle", Press Release, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-979_es.htm
- Consejo Europeo (2018): "Unión Bancaria. Mecanismo Único de Resolución", <http://www.consilium.europa.eu/es/policies/banking-union/single-resolution-mechanism/>
- Eur-Lex (2014): "Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria", *Summaries of EU Legislation*, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3A1403_3
- Eur-Lex (2018): "Pacto de Estabilidad y Crecimiento", *Summaries of EU Legislation*, https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/stabilidad_y_growth_pact.html?locale=es
- European Banking Authority (2018): "About us", <https://www.eba.europa.eu/about-us;jsessionid=558076CC1BCC1930A0694B295F0101F4>
- Fernández de Lis, S.; Rubio, A.; Sicilia, J. (2013): "Unión Bancaria: elementos integrantes y medidas complementarias", *Papeles de Economía Española*, nº 137, pp. 91-106.
- González García, J.V. (2014): "Mecanismo Único de Resolución Bancaria. Aspectos institucionales", *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, nº 136, pp. 283-291.
- Millaruelo, A.; Del Río, A. (2014): "La construcción de la Unión Bancaria en la UE", *Boletín Económico Banco de España*, noviembre 2014, pp. 67-76.
- Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (2018): "Instrumentos Financieros en la UE", <http://www.mineco.gob.es/portal/site/mineco/menuitem.b6c80362d9873d0a91b0240e026041a0/?vgnnextoid=e32f7cb59784c310VgnVCM1000001d04140aRCRD>
- Restoy, F. (2015): "La Unión Bancaria: logros y retos", Clausura de la presentación del informe "La Unión Bancaria: suma y sigue", Centro de Sector Financiero de PwC e IE Business School.
- Subdirección General de Economía Internacional. Ministerio de Economía y Hacienda (2012): "El Six-Pack de la reforma del gobierno económico en la Unión Europea", *Boletín Económico de ICE*, 3022, 3-13.
- Unión Europea (2018): "Junta Única de Resolución", https://europa.eu/european-union/about-eu/agencies/srb_es
- Vegara Figueras, D. (2014): "Una panorámica de la Unión Bancaria", *Estabilidad Financiera*, nº 27, pp. 8-30.

10.- Políticas económicas sociolaborales

La recuperación de la sanidad universal no se debe confundir con la eliminación del copago

(por Marisol Rodríguez, Universidad de Barcelona)

Ciudadanos o afiliados

El pasado 30 de julio se publicaba en el BOE el Real Decreto-ley 7/2018 sobre el acceso universal al Sistema Nacional de Salud. Era la primera gran medida del gobierno de Pedro Sánchez. Aunque el problema que aborda era de sobras conocido en el ámbito sanitario, el adjetivo “universal” raramente había aparecido en el debate público hasta el pasado verano. A muchos puede haberles sorprendido porque pensaran que nuestro sistema ya era “universal”. Y lo era, porque así lo había establecido la Ley General de Sanidad de 1986, promulgada siendo ministro Ernest Lluch. La ley reconocía el derecho a la salud y el acceso a los servicios sanitarios para todos los ciudadanos en condiciones de igualdad, independientemente de su estatus laboral u otros factores...aunque la afiliación seguía realizándose a través de la Seguridad Social. En virtud de la Ley Orgánica 4/2000 de Extranjería, los extranjeros que carecieran de recursos económicos suficientes tenían derecho a las prestaciones de asistencia sanitaria pública con idéntica extensión, contenido y régimen que los previstos para los ciudadanos españoles con el único requisito de estar empadronados en su lugar de domicilio.

Eso cambió con el Real Decreto-ley 16/2012 de la ministra Ana Mato, el cual formaba parte del amplio abanico de medidas tomadas por el Gobierno del Partido Popular para recortar gasto público. Mediante el mismo, se recuperó el concepto de asegurado o afiliado (frente al de “ciudadano” que consagraba la Ley General de Sanidad) volviendo a condicionar el acceso a los servicios de salud a la vinculación con la Seguridad Social. En definitiva, el decreto excluía a los inmigrantes irregulares retirándoles la tarjeta sanitaria (el Gobierno estimó que a finales de 2013 se habían retirado 873.000 tarjetas sanitarias) o denegándosela a los nuevos llegados. Se desconoce cuánto ha ahorrado al sistema dicha exclusión. Pero sí empezamos a saber cuánto ha costado en términos de salud. Según un estudio muy reciente del Centre de Recerca en Economia de la Salut (CRES) de la UPF¹ durante los tres primeros años de implementación del RD 16/2012 la mortalidad de los inmigrantes indocumentados aumentó un 15% (comparado con la tasa de mortalidad previa a la reforma), lo cual sugiere que el estado de salud de las poblaciones vulnerables se ve muy afectado por la falta de acceso a los servicios de salud.

El RDL 7/2018 rescata la noción de ciudadanía como única condición necesaria para acceder a los servicios sanitarios públicos y garantiza el derecho a la atención sanitaria en las mismas condiciones a todas las personas que se encuentren en el estado español, incluidas las personas extranjeras no registradas ni autorizadas como residentes en España. Para no comprometer la sostenibilidad financiera del Sistema Nacional de Salud, en el decreto se establecen criterios para evitar el uso inapropiado del derecho a la asistencia sanitaria, como son que la asistencia será con cargo a fondos públicos siempre que no exista un tercero obligado al pago, o que no se tenga la obligación de acreditar la cobertura obligatoria por otra vía, o bien, que no se pueda exportar el derecho de cobertura sanitaria desde su país de origen o procedencia.

El Defensor del Pueblo, la Asociación de Economía de la Salud (AES), la Sociedad Española de Salud Pública y Administración Sanitaria (SESPAS) y otras sociedades científicas habían solicitado en numerosas ocasiones la derogación del RDL 16/2012. De hecho, diversas comunidades autónomas se habían mostrado disconformes con la exclusión producida a raíz de dicho y decreto y habían promovido diferentes mecanismos (comunicados,

¹ Juanmartí Mestres A, López-Casasnovas G, Vall Castelló J. The deadly effects of losing health insurance. *CRES-UPF Working Paper #201804-104*.

instrucciones, resoluciones, órdenes, decretos o leyes) para prestar asistencia sanitaria a los afectados. La diversidad normativa generada, y el hecho de que la mayoría de estas iniciativas estuvieran impugnadas y/o anuladas, habían acabado produciendo una inequidad geográfica manifiesta y una situación de inseguridad jurídica que afectaba a esos colectivos que se deseaba amparar y a los profesionales e instituciones que les atendían. Por tanto y, en definitiva, el RDL 7/2018 pretende solventar estas disparidades, atender a la exigencia ética de protección universal de la salud, mejorar la salud individual de las personas pertenecientes a estos colectivos extremadamente vulnerables y evitar las externalidades negativas para el conjunto de la población derivadas de una posible falta de vacunación y atención a las enfermedades contagiosas.

Universalidad no implica gratuidad

Sin embargo, se ha ir con cautela y no identificar universalidad con gratuidad. Y aquí entramos en otra cuestión, que crea no poca confusión. Elegibilidad universal para obtener una prestación pública no implica necesariamente que ésta tenga que ser gratuita, o que no pueda tener diferentes precios en función de las características de la prestación o las del propio beneficiario. En el caso que nos ocupa, algunos habían interpretado que la vuelta a la sanidad universal también implicaba eliminar el copago farmacéutico. La confusión podría deberse, en parte, a que fue mediante el mismo RD 16/2012 cuando el PP modificó el sistema de aportación de los usuarios para la compra de medicamentos, pero también había sido alimentada por las declaraciones del presidente Sánchez y la exministra Carmen Montón, que en diversas declaraciones habían prometido eliminar el copago farmacéutico a los pensionistas.

La principal novedad del RD 16/2012 fue incorporar a los pensionistas al modelo de copago farmacéutico ya existente, introduciendo para ellos una aportación del 10% sobre el precio de venta al público del medicamento, con topes mensuales en función de la renta (el tope más común es de 8 euros al mes). Al mismo tiempo, los porcentajes de aportación de los trabajadores activos se vincularon a la renta estableciéndose tres escalones, demasiado amplios y sin topes anuales. Los trabajadores activos asegurados con una renta anual inferior a 18.000 euros seguían pagando el 40% del precio de venta; para los trabajadores con rentas entre 18.000 y 100.000 euros el porcentaje se fijó en el 50% y para el grupo con rentas superiores a 100.000 euros el porcentaje subió al 60%. El copago del 30% (tanto para activos como pensionistas) del régimen de Muface no se vio modificado.

Las pensiones han evolucionado más favorablemente que los salarios

El sistema actual de copago surgido del RDL 16/2012 se debería reformar y mejorar, pero no eliminar ni volver al modelo anterior. En un magnífico post que Juan Simó Miñana publicaba en su blog el 16 de junio de 2018 (lleva ya 839.250 visitas), éste explicaba muy bien porqué había que resistirse a la tentadora tentación de eliminar el copago de los pensionistas². La razón principal es la evolución considerablemente más favorable de las rentas de éstos durante la crisis según los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida y la Encuesta de Presupuestos Familiares que Simó recoge. Según la misma fuente, la tasa de riesgo de pobreza en España ha aumentado en todos los grupos de edad entre 2008 y 2016, excepto en el grupo de 65 o más años en el que se ha reducido a la mitad y es, desde 2012, la más baja de todos los grupos de edad. De hecho, la nueva pensión de jubilación es superior al salario de al menos el 30% de los asalariados, cuyo copago era y es mucho más alto.

Previamente al RD 16/2012 Jaume Puig-Junoy y yo misma habíamos argumentado por qué no había que temer al copago³. Es sabido que cuando estamos plenamente asegurados y el coste en el punto de consumo es cero, los individuos tendemos al sobreconsumo, entendiendo como tal todo aquel consumo cuyo beneficio es inferior a su coste -que evidentemente no es cero. Corresponsabilizar a los ciudadanos haciéndoles participar en

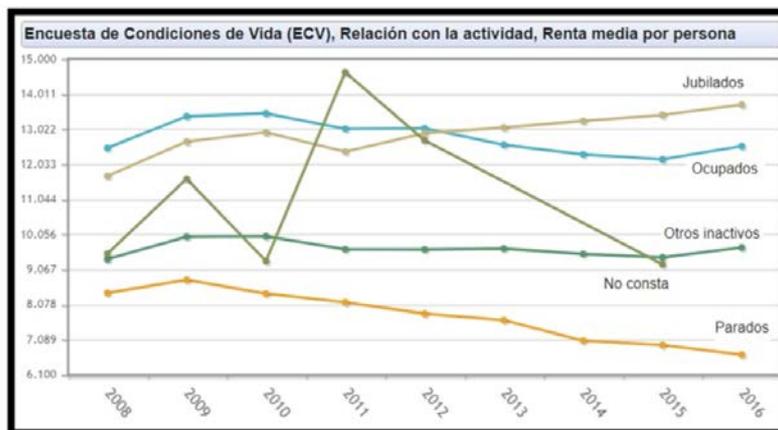
² <http://saludinerop.blogspot.com/2018/06/la-tentadora-tentacion-de-la-ministra.html>

³ Rodríguez M y Puig-Junoy J (2012). "Por qué no hay que temer al copago". *Gaceta Sanitaria*, vol 26 (1); pp. 78-79.

el coste ayuda a moderar el consumo y mejorar la eficiencia. En el caso de los medicamentos, y los servicios sanitarios en general, es además importante que los copagos sean selectivos y recaigan principalmente sobre aquellos medicamentos cuya eficacia y valor curativo sea más dudoso, o sobre los medicamentos de marca cuando exista un genérico de valor terapéutico equivalente (el instrumento aquí son los precios de referencia).

Pero es evidente que, tratándose de la salud, las políticas deben de perseguir no sólo la eficiencia, sino también la equidad. El copago anterior a la reforma de 2012 era claramente inequitativo, pues el criterio era la edad o la condición de pensionista, o el importe del patrimonio. En el pasado, podía estar justificado asociar pensionista a bajo nivel de renta, pero como acabamos de ver, hoy en día esa premisa ya no es cierta. La reforma de 2012 dio un paso adelante, pero mantuvo la categorización basada en la actividad. Por todo ello, recomendamos suprimir la arbitraria distinción entre activos y pensionistas, modular los copagos en función de criterios clínicos y de coste-efectividad e implementar mecanismos de protección de los más débiles económicamente y los más enfermos, puesto que ninguna familia debería ser empujada a la pobreza por comprar medicamentos u otros servicios sanitarios. Esto se podría traducir en combinar la aportación porcentual que se decida con fijar un tope o techo máximo en función de la renta familiar. Tope que podría estar en torno al 1% o 2%, excluyendo totalmente a las rentas más bajas, ya sean de pensionistas o activos (de hecho, según los datos recogidos en el mismo post de Juan Simó, hoy en día ya hay 2.300.000 personas que tienen la farmacia gratuita). Jaume Puig y Beatriz González también han disertado ampliamente sobre los problemas del copago actual y la conveniencia de revisar su diseño⁴

No le faltan, pues, guías a nuestros políticos. Sin embargo, al cerrar estas líneas leo que el acuerdo inicial para los presupuestos de 2019 entre el PSOE y Podemos incluye la eliminación progresiva del copago a los pensionistas, empezando por los que están en situación de mayor vulnerabilidad. Aunque celebro que también se incluya a las personas que pertenecen a familias con renta anual inferior a 9.000 euros con un hijo o más a cargo, lamento que se siga insistiendo en la distinción entre pensionistas y activos (¿pura demagogia?), ignorando la realidad de la evolución de pensiones y salarios.



Fuente: Simó Mijñana, J. "La tentadora tentación de la ministra". Blog accesible en <http://saludineroap.blogspot.com/2018/06/la-tentadora-tentacion-de-la-ministra.html>

sino equidad. anterior a de 2012

pues el separador o la de activo

cuando lo fondo la renta -y

En el

⁴ Puig-Junoy J y González López-Valcárcel B. Por qué es necesario revisar el actual sistema de copago farmacéutico. Nada es Gratis, 03-02-2017. Disponible en <http://nadaesgratis.es/sergi-jiimenez/por-que-es-necesario-revisar-el-actual-sistema-de-copago-farmacaceutico>

11.- Política económica y género

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

La brecha salarial de género en España, ¿existen diferencias entre empresas?

(por Rosa Santero y Belén Castro - Departamento de Economía Aplicada I, Historia e Instituciones Económicas y Filosofía Moral (Universidad Rey Juan Carlos)

Uno de los principales retos de nuestra sociedad actual es alcanzar la igualdad efectiva entre mujeres y hombres en todos los ámbitos (educativos, políticos, laborales, etc.). La Constitución española y diferentes normativas, nacionales e internacionales, velan por que se cumpla este principio. En España, la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres, considera la dimensión transversal de la igualdad de género como principio fundamental, y en relación al ámbito laboral, se ocupa de garantizar la igualdad en el acceso al empleo, la promoción y formación, y las condiciones laborales asociadas al puesto ocupado, así como de fomentar la presencia equilibrada de mujeres y hombres en los consejos de administración de las empresas (BOE, 2007).

En las últimas décadas, los indicadores laborales muestran un avance importante en el acceso de la mujer al mercado laboral, sin embargo, siguen existiendo diferencias importantes en las condiciones asociados al puesto laboral: mayor temporalidad y parcialidad, menores salarios, segregación horizontal y vertical, entre otras (Santero y Castro, 2016). Las razones de esta situación son complejas y multidimensionales, confluyendo aspectos relativos a las dinámicas existentes en las empresas en términos de la contratación y desarrollo de las carreras profesionales de las mujeres, con otros aspectos relacionados con las decisiones de las mujeres a la hora de incorporarse al mercado laboral.

En este sentido, la mayor dificultad de las mujeres en términos de conciliación de vida laboral y personal, influyen sobre el desarrollo de su trayectoria profesional, así como sobre sus ingresos presentes y futuros (OCDE, 2012).

Uno de los mayores retos en términos de la integración de la mujer en el mercado laboral es el aumento de la participación de mujeres en la dirección de las empresas. La propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo, marcaba como objetivo mínimo para el año 2015, alcanzar el 30% de masa crítica y el 40% en el año 2020 (Comisión Europea, 2012). Sin embargo, las cifras actuales (EIGE, 2018) para España muestran lo lejos que estamos de conseguir los objetivos: las mujeres representan solo un 3% de los CEOs (el 6% en la Unión Europea); un 14% de los puestos ejecutivos y un 27% de los no ejecutivos (16% y 29% respectivamente en la Unión Europea).

Además del argumento sociológico de “justicia social” que aboga por una participación de la mujer en todos los ámbitos socioeconómicos equivalente a su peso demográfico, las medidas para fomentar el aumento de la presencia de mujeres en la dirección de las empresas se incluyen dentro de las teorías de la gestión de la diversidad. Estas teorías defienden que las empresas con equipos diversos obtienen una serie de beneficios relacionados con el funcionamiento de la propia organización empresarial (mejora de la imagen corporativa, reducción del absentismo laboral, menor rotación de la plantilla, ampliación de mercados), que se trasladan a mejores resultados económicos y de competitividad (Adams y Ferreira, 2004, Ryan y Haslam, 2005). La literatura empírica apoya la hipótesis de que la diversidad de género en la dirección de las empresas, mejora las condiciones laborales y reduce las diferencias entre mujeres y hombres, con menores barreras relativas a la

promoción laboral (Mateos et al., 2011, Matsa y Miller, 2013, Kunze y Miller, 2014), así como con una menor brecha salarial (Cardoso y Winter-Ebmer, 2010, Hensvik, 2014, Vega et al., 2016).

Brecha salarial y feminización en la dirección de las empresas

La caracterización, causas y consecuencias de la brecha salarial sigue siendo objeto de estudio (Arranz y García-Serrano, 2012, Guner, Kaya y Sánchez, 2014, Murillo y Simón, 2014). En España, los últimos datos señalan una brecha salarial media de un 22,3% (INE, 2016), superior al 16,2% de la Unión Europea (Eurostat, 2016).

Para analizar la relación entre diversidad en la gestión de la empresa y brecha salarial a continuación se analiza la brecha salarial teniendo en cuenta la presencia de mujeres en puestos de dirección.

Para ello, se utiliza la Encuesta de Estructura Salarial (EES) de 2014 (INE, 2016), que aporta información de empresas y

trabajadores/as. En concreto, esta encuesta permite clasificar a las empresas según el grado de diversidad en su dirección, identificando a los/as directivos/as a través de las categorías de la clasificación nacional de ocupaciones de 2011 (grupo A según la CNO-11).

Así, se obtiene una submuestra que contempla aquellas empresas que tienen al menos un puesto de dirección, y se clasifican en función del grado de feminización en sus puestos de dirección utilizando el umbral del 30% como masa crítica (Vega et al., 2016, Martínez et al., 2011, Comisión Europea, 2010). Para la clasificación de las empresas, nos parece importante incorporar la teoría de la diversidad, para identificar aquellas

empresas que tienen equipos directivos diversos, para poder contrastar si estas empresas ofrecen condiciones laborales más favorables, con salarios más igualitarios entre hombres y mujeres y, por tanto, menores brechas salariales. Por tanto, se distingue entre "empresas conducidas por hombres" si tienen un porcentaje inferior al 30% de mujeres en puestos directivos; de forma equivalente, "empresas conducidas por mujeres" aquellas que tengan un porcentaje inferior al 30% de hombres en la dirección; y "empresas diversas o equilibradas en dirección" aquellas cuyo porcentaje de hombres y mujeres en dirección esté entre el 30% y el 70%.

En España, mayoritariamente las empresas están dirigidas por hombres (63% de la submuestra), el 22,8% están conducidas por mujeres y sólo un 14,4% de empresas tienen equipos directivos

equilibrados en género (Cuadro 1). Los salarios femeninos siempre son inferiores a los masculinos y, por tanto, existe brecha salarial de

género, aunque esta disminuye con el aumento de mujeres en dirección. Las empresas diversas en dirección pagan mejores salarios, tanto a hombres como a mujeres, aspecto que puede estar relacionado con la mayor productividad que se genera en las empresas que gestionan adecuadamente la diversidad de sus plantillas. Sin embargo, la menor brecha salarial se observa en las empresas conducidas por mujeres, con un 15,4%, seguramente influida por los menores salarios medios ligados a los sectores de actividad en los que actúan.

Estos datos se complementan con el análisis de la brecha salarial por percentiles, para obtener una visión más completa de la realidad (Gráfico 1). En la literatura se detecta una mayor brecha

Cuadro 1. Empresas, grado de feminización y salarios medios. Detalle por tipo de empresa en función del grado de feminización de la dirección.

	Dirigidas por hombres	Diversas en dirección	Dirigidas por mujeres
Nº empresas	2.478	570	898
Grado feminización total (media)	31,3	47,3	61,6
Grado feminización dirección (media)	0,9	47,8	99,6
Salario Hombre - Media (euros)	39.785,36	45.555,14	31.357,46
Salario Mujer - Media (euros)	26.710,34	35.464,22	26.516,25
Brecha salarial - Media (%)	32,9	22,2	15,4

Fuente: elaboración propia a partir de la EES (2014)

salarial a medida que los salarios aumentan, relacionando este hecho con el "techo de cristal" y con la incorporación de complementos salariales, ligados a aspectos que cubren mayoritariamente los hombres, como nocturnidad, fin de semana, etc. (de la Rica, Dolado y Vegas, 2011, Vega et al., 2016). Nuestras estimaciones confirman que en las empresas dirigidas por hombres la brecha salarial aumenta a lo largo de la

distribución de salarios, sin embargo, en las empresas con más del 30% de directivas, la brecha salarial disminuye, tanto en empresas diversas como en las dirigidas por mujeres (especialmente en este grupo). Por otra parte, las empresas diversas, son las que pagan mayores salarios y tienen una menor brecha salarial a lo largo de la distribución (excepto en los dos últimos percentiles). Este comportamiento es acorde a la teoría de la gestión de la diversidad, mostrándose un gap salarial menor y prácticamente constante a lo largo de la distribución.

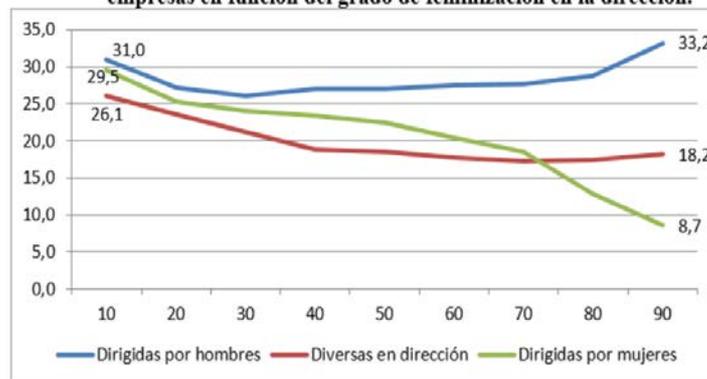
Conclusiones

La participación de las mujeres en los puestos de decisión de las empresas sigue siendo un reto a alcanzar en España, donde 2 de cada 3 empresas están dirigidas por hombres, y solo un 14% de empresas tienen equipos de dirección equilibrados en género.

Las empresas con una presencia equitativa de directivas parecen tener un efecto positivo en la productividad de sus trabajadores/as, que se refleja en mayores retribuciones y menores diferencias de género. Las empresas diversas en dirección presentan unos salarios medios superiores al resto de

empresas y una brecha salarial media del 22,2%, inferior a la que observa en las empresas dirigidas por hombres (32,9%) si bien es superior a la de las empresas dirigidas por mujeres (15,4%). Así pues, la brecha salarial media disminuye con una mayor presencia de mujeres en la

Gráfico 1. Brechas salariales de género por percentiles. Detalle por tipo de empresas en función del grado de feminización en la dirección.



Fuente: elaboración propia a partir de la EES (2014)

dirección, aunque este hecho refleja en parte la segregación ocupacional y la mayor presencia de estas empresas en sectores de actividad con bajos salarios,

como el de cuidado de personas y otros servicios.

El análisis de la brecha a lo largo de la distribución de salarios refuerza los resultados y aporta algunos datos de interés en relación al fenómeno del techo de cristal. Las empresas diversas en dirección tienen la menor brecha del conjunto, excepto en la parte alta de la distribución, donde las empresas dirigidas por mujeres ofrecen las menores diferencias salariales, y por tanto el menor techo de cristal en cuanto a retribución.

Por tanto, tanto desde el ámbito político como empresarial deberían fomentarse medidas que vayan encaminadas a aumentar la presencia de mujeres en los puestos de dirección y políticas de gestión de la diversidad que favorezcan la igualdad de forma transversal y la reducción de las diferencias de género. La evaluación de estas políticas y la difusión de casos de éxito de empresas diversas, ayudaría a desarrollar una cultura corporativa igualitaria.

Referencias bibliográficas

Adams, R.B. y Ferreira, D. (2004): Gender Diversity in the Boardroom. *Finance Working Paper* nº 58/2004, Stockholm School of Economics, Sweden.

- Arranz, J.M. y García-Serrano, C. (2012): Diferencias salariales, características del puesto de trabajo y cualificación: un análisis para el período 2005-2010. *Presupuesto y Gasto Público*, Vol. 67/2012, pp. 195-212.
- BOE (2007): Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres.
- Cardoso, A.R. Y Winter-Ebmer, R. (2010): Female-Led Firms and Gender Wage Policies. *Industrial and Labor Relations Review*, 64(1), pp. 143-163.
- Comisión Europea (2010). *More women in senior positions. Key to economic stability and growth*. Report presented by the Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities. Retrieved from: <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=4746>
- Comisión Europea (2012): *Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo destinada a mejorar el equilibrio de género entre los administradores no ejecutivos de las empresas cotizadas y por la que se establecen medidas afines*, COM/2012/0614 final - 2012/0299 (COD). Descargado el 27 de julio de 2018 de: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52012PC0614>.
- De la Rica, S.; Dolado, J.J. y Vegas, R. (2011): Remuneración por rendimiento y diferencia salarial de género en España, en *Talento, Esfuerzo y Movilidad Social*. Madrid: FEDEA Monografías.
- EUROSTAT (2016): Gender pay gap statistics. Descargado el 27 de Julio de 2018. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Gender_pay_gap_statistics.
- EIGE - European Institute for Gender Equality (2018): Gender Statistics Database. Data retrieved on September 2018.
- Guner, N.; Kaya, E. y Sánchez, V. (2014): Gender gaps in Spain: policies and outcomes over the last three decades. *SERIEs Journal of the Spanish Economic Association*, 5 (1), pp. 61-103.
- Hensvik, L. (2014): Manager Impartiality: Worker-Firm Matching and the Gender Wage Gap. *Industrial and Labor Relations Review*, Vol 67, Issue 2, pp. 395 – 421.
- INE (2016): Encuesta de Estructura Salarial, 2014.
- Kunze, A. y Miller, A. (2014): Women Helping Women? Evidence from Private Sector Data on Workplace Hierarchies, *NBER Working Papers*, Nº 20761.
- Martínez, M. I.; Guilló, N.; Santero, R. y Castro, R. B. (2011): *Trayectorias laborales de las mujeres que ocupan puestos de alta cualificación*. Madrid: Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.
- Mateos, R., Gimeno, R. y Escot, L. (2011): Disentangling discrimination on Spanish boards of directors, *Corporate Governance: An International Review*, 19, 1, pp.77-95.
- Matsa, D. A. y Miller, A.R. (2013): A Female Style in Corporate Leadership? Evidence from Quotas. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5 (3): pp. 136-69.
- Murillo, I. y Simón, H. (2014): La gran recesión y el diferencial salarial por género en España. *Hacienda Pública Española*, 208 (1), pp. 39-76.
- OCDE (2012): *Gender Equality in Education, Employment and Entrepreneurship: Final Report to the MCM 2012*. París: OECD 2012.
- Ryan, M. y Haslam, S. (2005): The glass cliff, Evidence that women are over-represented in precarious leadership positions. *British Journal of Management*, vol. 16, pp. 81-90.
- Santero, R. y Castro, B. (2016): Análisis de las condiciones laborales en las entidades de la economía social en España desde una perspectiva de género, *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, Nº. 121, pp. 228-255.
- Vega, P. J., Santero, R., Castro, B. y Gómez, N. E. (2016): Participación femenina en puestos directivos y desigualdad salarial. Un análisis en el mercado laboral español. *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 34, núm. 1, pp. 155-177.

12.- Conversaciones de Noticias de Política Económica: Ángel Luis López Roa



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

En primer lugar, quiero agradecer al editor la amabilidad de proponerme esta entrevista, así como manifestar el honor que significa el estar incluido en tan relevante serie de ilustres maestros de nuestra disciplina; en todo caso, mis méritos, si los hubiere, no serían más que el reflejo de sus enseñanzas y ejemplos.

Estudí la Licenciatura de Ciencias Económicas y Empresariales en la Facultad de la Universidad Complutense de Madrid. En realidad, lo que desde el bachillerato tuve claro es que quería ser economista; en ningún momento se me pasó por la cabeza dedicarme a la docencia. Un tío mío fue Catedrático de Matemáticas Financieras y su padre, mi abuelo paterno, Catedrático de Geografía Económica, pero no tuve contacto alguno con ellos en cuanto a su profesión con lo que no puedo

hablar de que hubiera existido influencia alguna, al respecto.

La mayor parte de la carrera –salvo en el servicio militar– la hice compatibilizándola con la realización de trabajos. Fueron varios, pero el más importante de todos ellos fue un interinaje en la antigua Subcomisaría del Plan de Desarrollo, entonces dirigida por el Profesor de Econometría Dr. Ángel Alcaide Inchausti. Una experiencia notable; tanto por la disciplina operativa como por las oportunidades de “tocar”, siquiera discretamente, campos que no habría pensado y que en la carrera estaban solo en el plano teórico. Formar parte –eso sí, en el nivel de base– de un equipo que participó entre otras funciones en la elaboración del Número Índice de Precios Industriales (en casi todas sus fases, incluidas las labores de campo) fue algo que aprecié mucho más tarde. Otros trabajos más circunstanciales –la mayoría relativos a aplicaciones estadísticas– creo que influirían más adelante en un sesgo profesional hacia la importancia de la cuantificación en la economía. Durante la carrera hubo profesores (a los que me referiré más adelante) que abrieron nuevas formas de trabajar (para aquel entonces) y que introdujeron lecturas sistemáticas sobre la economía real. Algunas de ellas eran los Informes de Coyuntura del Banco de España (anual en la época), del Banco Bilbao (distribución geográfica de la renta) y Banco Atlántico (mensual). Este último, editado por el Servicio de Estudios, -dirigido por el Catedrático de Hacienda Pública (Universidad Autónoma de Madrid - UAM) Dr. Gabriel Villalonga- fue una referencia para divulgar y extender el conocimiento de los comportamientos económicos. Allí coincidimos Eugenio Domingo Solans (que también sacó la Catedra de Hacienda Pública en la UAM) y Cristóbal Montoro Romero, (discípulo sobresaliente de Eugenio Domingo y Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Cantabria). Nos lo pasamos muy bien y aprendimos; ellos dos siguieron otros caminos y yo continué en el Banco Atlántico. Así, desde la primera mitad de los 70’ hasta prácticamente la actualidad, mi actividad profesional no académica ha estado centrada –salvo un corto periodo a comienzo de los 2.000- en el sistema financiero, más concretamente en la banca. Y “desde los dos lados de la mesa”: primero en banca privada y después en el Banco de España como Consejero Ejecutivo.

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

Creo que cuando echamos la vista atrás podemos discriminar bien entre lo que buscábamos y lo que han sido factores de suerte u ocasión inesperados. En tercer curso de licenciatura tuvimos en *Política Económica (PE) (Objetivos e Instrumentos)* un Profesor que, al menos a mí, me abrió una forma de ver la economía completamente nueva. Era Manuel Sánchez Ayuso (más tarde Catedrático de PE en la Universidad de Valencia). Estaba en el Servicio de Estudios del Banco de España -BdE- y en su curso insistía en compaginar los exámenes parciales con la realización de trabajos voluntarios. Me encargó, entre otros, uno sobre el Plan de Estabilización del 59 y me llamó a su despacho en el BdE en varias ocasiones para corregirlo, y perfeccionar, sobre todo la metodología. Seguimos en contacto y me distinguió con su amabilidad y confianza (menos mal que por aquel entonces yo fumaba pues las sesiones eran con humo de tabaco permanentemente). Fue una gran persona y brillante economista y profesor: analítico y sarcástico, liberal y crítico,

...

Y cuando vas a terminar la carrera –donde las prisas arrecian y el tiempo escasea– encontré en 5º a dos Profesores de la Cátedra del Dr. Agustín Cotorruelo Sendagorta (PE Desarrollo Económico): Francisco Villota Villota y Luis Gámir Casares. Dos personalidades opuestas, distintas, con muy sólida formación (Economista de Estado y Técnico Comercial del Estado, respectivamente), y educación postgrado en USA y UK que imprimieron carácter a todo el curso. Pero fue Luis Gámir quien influyó de forma determinante en mí. Siendo alumno, encargó trabajos voluntarios y presenté uno que debió gustarle. Me llamó y me dijo que si le hacía unos “retoques” lo remitiría a Información Comercial Española (ICE mensual) para su eventual publicación. Para un estudiante aquello era casi impensable. Se publicó. Ya me había propuesto entrar en la Cátedra como Profesor Contratado para el mismo curso que empezaba en octubre. De la noche a la mañana me encontré preparando, primero, y dando, después, clases de un programa y todos sabemos que no es lo mismo aprenderse un temario que explicarlo; la dictadura del calendario y la periodicidad es terrible.

Y ahí empezó todo. Gámir dirigió mi Tesis Doctoral –tuve excelentes profesores en los cursos, en la lectura sobresaliente cum laude por unanimidad y obtuve el Premio Extraordinario de Doctorado, que creo que se concedía por entonces cada dos años–.

Pero paralelamente debo hacer una referencia al Profesor Dr. Antonio Pulido San Román, Catedrático de Econometría (creo que por entonces en la U. de Valencia, pero que en todo caso terminó en la UAM). Le pidió a Luis Gámir el nombre de un economista para su consultora (Macrométrica), le dio el mío y de su mano empezó un “baño” en economía cuantitativa que fue fundamental no sólo para mi Tesis sino para gran parte de mi carrera académica y profesional. Recuerdo una tarde en que la Profesora Dulce Contreras (Ayudante del Profesor Pulido) nos llamó a tres economistas y nos dijo algo así como “a la sala de reuniones que vais a ver cómo se hacen modelos”. Antonio Pulido nos abrió la puerta que va de la teoría a la praxis (al menos a mí). Siempre le estaré agradecido.

Con todo, el horizonte estaba en opositar. Y preparar las oposiciones a la vez que trabajaba en la empresa privada fue muy duro. Luis Gámir fue mi tutor en todas ellas; Profesores Adjuntos (con Tomás Carpi el primero, Marín Quemada, ...), la Agregaduría de Política Económica de Málaga, la Cátedra de Murcia, la Cátedra de la UCM.

En este largo camino hay nombres que inevitablemente vienen al recuerdo. Entre los Catedráticos, además de los ya citados, los del Profesor Estapé (en el Concurso de Acceso a Murcia), o el Profesor Jané Solá que se movilizó para un curso de conferencias también en Murcia, el Profesor Dr. Juan Ramón Cuadrado Roura por empatía académica, sin olvidar, por supuesto a todos y cada uno de los de mi Departamento (Economía Aplicada III, Política Económica) con especial referencia al Profesor Dr. Javier Casares Ripol por la afortunada circunstancia que es uno de los que “has visto nacer y siempre sigues aprendiendo de él”. Pero hay otro conjunto de Catedráticos de los que aprendí –y ellos posiblemente ni lo saben-. Preparando las oposiciones a Agregado, Luis Gámir me dijo que fuera asistiendo a todas las que pudiera. En el Instituto de Estudios Fiscales (de la calle

Casado del Alisal) donde se celebraban casi todas, presencié una singularmente competitiva; las sacaron los Profesores Drs. Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla (Málaga), José Vallés (Sevilla) y Francisco Javier Paniagua (Valladolid, creo). Sus “terceros” ejercicios fueron muy notables. Y quiero hacer una mención especial al Profesor Carlos Román del Río. Desde las primeras oposiciones mantuvimos una buena relación, en la distancia, pero anímicamente próxima. En la de Málaga, renunciamos a hacernos “trincas” y seguimos por unanimidad. Era un gran conversador, creo que buen vividor y didácticamente sorprendente. En definitiva, caí en la Política Económica y se lo debo a excelentes Maestros y ejemplares compañeros.

Quisiera señalar que hubo un momento académicamente crítico. Con la Ley de Autonomía Universitaria los Agregados pasaron automáticamente a ser Catedráticos en sus plazas. Se eliminaron los concursos de traslado y en consecuencia me quedaba en Murcia. La vuelta a Madrid era casi imposible a medio plazo. Y yo trabajaba en un banco privado. Me facilitaron todo lo posible (Banco y Rectorado) compatibilizar ambas actividades. Ante la dificultad de volver a Madrid, o dejaba la vida académica docente o buscaba cobijo en mis orígenes. Me lo proporcionó la Universidad Pontificia Comillas (ICADE), que inicialmente me encargó parte del doctorado en Empresariales – Administración y Dirección de Empresas (siendo Decano el Dr. Antonio Arroyo); Murcia me concedió la Comisión de Servicios y UCM me acogió hasta que, volviendo a opositar, logré la plaza de Política Económica.

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

La autonomía universitaria ha tenido muchas ventajas, pero algún inconveniente significativo. Entre las primeras están sin duda la libertad de enfoques y la eclosión de nuevos desarrollos; entre los segundos, posiblemente el aumento de la tendencia hacia “anclajes” disciplinares y una cierta acentuación de la endogamia. No obstante, no le daría mayor importancia ya que pueden entenderse como evoluciones lógicas de una disciplina, dentro de la ciencia económica, que, en España, en “términos históricos comparados” tiene aún poco recorrido, aunque sea sólido.

Las “escuelas” podrían entenderse como “primeras derivadas” de la organización docente (e investigadora en alguna medida) de las antiguas Cátedras. Bajo el paraguas protector de éstas se gestaban equipos que, normalmente, seguían las orientaciones y enfoques propios del Catedrático. Cronológicamente y geográficamente pueden delimitarse con cierta exactitud. Barcelona, Bilbao, Madrid (años 50 a 70) se expandieron a sus áreas de influencia (Valencia, Valladolid, Sevilla, Málaga y más en siguientes décadas) y éstas, a su vez, replicaron el modelo hasta cubrir toda España. Creo que no hay que tener “fijación” con esta evolución; piénsese que es un comportamiento similar al que han tenido otras disciplinas (Teoría Económica, Hacienda Pública, Estructura Económica, las estrictamente cuantitativas, ...).

Al modelo de Cátedras le siguió el de Departamentos, mucho más heterogéneo y menos dependiente. Otros factores influyeron, desde mi punto de vista, de forma significativa, en el desarrollo de la Política Económica. La “lucha” por su inclusión en los planes de estudios y la ramificación del conocimiento en la búsqueda del applied.

En el primer caso –las modificaciones de los planes de estudio– el peso específico de las escuelas pre-existentes fue determinante, tanto que cuando no se pudo ejercer, la PE como tal, sencillamente desapareció en algunas universidades. Esto no hay que imputárselo a nadie; sencillamente ha sido así. En las universidades españolas, que es de lo que hablamos, en Economía, ha habido una lucha feroz entre disciplinas –a veces impropia– por adueñarse del *policy* y llevarlo a la propia teoría. Así ha sido con la política fiscal, la monetaria, para la Hacienda Pública, Teoría Económica y Fundamentos, etc. La PE no ha sido ajena a este comportamiento; trató de “agrupar” todas las *policy* e incluso desarrollar una “teoría de la PE”. Las “políticas” han sido las “deseadas” de las materias denominadas troncales. Esto simplemente hay que verlo como resultados tácticos más que como esquemas funcionales. En el segundo caso *ut supra* citado – la ramificación de

disciplinas en busca del *applied* – afortunadamente la PE ha tenido un papel motriz en la extensión del conocimiento. Incluso ha sido origen de especialidades ya consolidadas. Piénsese, por ejemplo, en las políticas sectoriales. Con todo, debe hacerse una autocrítica respecto a la pérdida de peso relativo de los estudios de Economía –y en consecuencia de la PE– en el conjunto de los estudios universitarios tras la extensión de las universidades privadas.

Resumiendo, no me parece que deba hablarse de forma concluyente de la existencia de distintas escuelas sino más bien del desarrollo de diferentes líneas de investigación con orígenes vinculados a,

- a) “promotores de pensamiento” y a
- b) universidades extranjeras a las que se debe buena parte de la formación de especialidad de un notable número de profesores de PE de las últimas generaciones.

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

Iba a contestar que por supuesto, pero tengo que matizar que más que cambiar el concepto de la PE ha cambiado el enfoque para explicarlo. Las influencias de nuestros maestros han sido determinantes en los primeros periodos tanto docentes como de investigación. En algunos casos, entre los que creo encontrarme, la inmersión en la actividad económica directa –es más, la compatibilización y simultaneidad del tiempo “economista” con el tiempo “profesor”– fuerza a ver la realidad de otra manera, a ver los problemas desde otra perspectiva, a buscar las soluciones de forma, quizás, más pragmática. Si se quiere la honestidad intelectual, no puedes explicar lo que “debe ser” de forma diferente a “lo que es” (o la “normatividad” frente al condicionamiento de “las ecuaciones de restricción”, o la proliferación de variables dummy para explicar el modelo multiecuacional de la realidad económica); al menos debes decirlo explícitamente. Esto debe hacernos pensar que estamos en una disciplina transversal. El positivismo frente al normativismo, el adjetivo versus el sustantivo en la PE, están bien encuadrados en los Principios de PE, pero el 95% de nuestros alumnos, al menos, no se van a dedicar a la PE, sino que de una manera u otra han de ser sujetos (activos y pasivos) de la PE y, muchos de ellos, *policymakers* en diferentes campos de la economía a distintos niveles. Esto fuerza a mantener la esencia del concepto, la prioridad variable de los objetivos (por el tiempo y las circunstancias) y la necesidad de crear nuevos instrumentos y/o modificar sus combinaciones.

NPE: ¿Este cambio de perspectiva se ha visto influido por la crisis actual?

No; por todas las que ha habido. Esta es la más reciente (obvio) pero no la más grave ni la más compleja analizada en su momento. Uno de los aspectos más beneficiosas de la globalización y la integración es que la PE –y especialmente la adopción urgente y generalizada de medidas a nivel internacional– ha ganado en eficacia y ha minimizado costes económicos y sociales.

NPE: Entonces, ¿el conflicto debe ser, al menos, uno de los conceptos que impriman renovación a la Política Económica?

Sí; cabría decirlo así, pero de hecho puede haber renovación de la PE (como la misma pregunta apunta) sin necesidad de existencia de conflicto. La “búsqueda” de nuevos objetivos, podría servir de ejemplo; la economía del bienestar muestra pistas al respecto.

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

Puntos positivos hay muchos. La “proximidad” a las políticas sectoriales y locales, la referencia casi constante a los condicionantes coyunturales y de globalización, la ampliación del campo de estudio y aplicación a la microeconomía, pueden ser algunos ejemplos. Pero sin duda uno de los más relevantes, desde mi punto de vista, es el

“aprendizaje de la praxis” ante la necesidad de la coordinación de políticas económicas. Negativos; no estoy muy al corriente en cuanto a especificidades docentes y líneas de investigación en algunas universidades. A veces, la insistencia en “colocar” al alumno una metodología investigadora termina “ahuyentándolo”. De hecho, sin embargo, cuando se le acerca a la comprensión de la realidad económica y al conocimiento de que es posible modificarla con instrumentos que están al alcance cercano de su comprensión acaba buscando esa especialización. Y hay evidencias al respecto (aunque desconozco de que amplitud)

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

En los desarrollos teóricos hay afortunadamente mucha diversidad de enfoques e incluso heterogeneidad de metodologías. Basta con un repaso a los índices JEL para confirmarlo y más específicamente en el *American Economic Journal: Economic Policy*.

Y algo parecido sucede con los trabajos de naturaleza empírica (ver por ejemplo, *International Journal of Central Banking*)

Y, finalmente, un ruego al editor. Con la reiteración de mi agradecimiento por la invitación a participar en esta serie de entrevistas, me gustaría apuntar unas palabras, también de agradecimiento, a los que de forma segura no van a leer estas líneas, fundamentalmente porque son ajenos a ellas. Se trata de mis alumnos, de nuestros alumnos. Cuando después de tantos años de docencia echas la vista atrás creo que lo más reconfortante que encuentras es aquellos que has visto progresar, otros de los que sigues aprendiendo, el recuerdo de los silencios que a veces lograste obtener porque “sentías” la atención de que habías conseguido transmitir ideas que les interesaban (prefiero pensar así, con inocencia).

13.- Pro et contra: Un seguro de desempleo europeo

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

Pro...

(en este caso, los artículos presentados han resultado ambos estar más bien a favor)

El seguro de desempleo europeo: argumentos a favor

(por Carlos García de Cortázar Nebreda, Vicepresidente de la Asociación Española de Sanidad y Seguridad Social)

La idea de un Seguro de desempleo europeo activado en caso de shocks económicos asimétricos que afecten fundamentalmente a ciertos Miembros de la Unión (por ejemplo, España, Grecia, Portugal en la crisis del 2008) ha suscitado encendidos debates que han avivado la dialéctica general entre

federalistas y euroescépticos. De todos modos debe reconocerse que, a día de hoy, no existe una propuesta concreta al respecto por lo que tanto los defensores como los detractores de este teórico proyecto se encuentran ante una realidad virtual múltiple sobre la que, excepto por motivos ideológicos muy marcados, las posiciones a favor o en contra pueden cambiar en un futuro próximo. Y es que, no debe olvidarse, que cuando se habla de seguro de desempleo europeo nos estamos refiriendo a 18 posibles modelos, muy distintos entre sí, que pueden ir desde la armonización clásica de los regímenes nacionales de los seguros de desempleo, al establecimiento de un sistema supranacional de desempleo que

complemente o sustituya los a distintos seguros nacionales, pasando por la creación o no de un fondo ad hoc que los financie a través de transferencias económicas finalistas.

El debate no es baladí y servirá, eso esperamos, para examinar y valorar una serie de posibles ventajas e inconvenientes que puedan contribuir a conformar una opinión fundamentada y razonada.

Antes de presentar mi posición favorable al establecimiento de un Seguro de desempleo Europeo, desearía, como premisa, dar a conocer algunos resultados del Eurobarómetro número 467 dedicado a los aspectos sociales y al futuro de Europa, publicado en Noviembre de 2017. En una encuesta realizada por la Comisión Europea, incluida en el Eurobarómetro, el 64% de los ciudadanos europeos se mostraron partidarios de la armonización de los sistemas de bienestar de los Estados Miembros, mientras el 26% se oponían a esta idea. En este sentido, conviene hacer hincapié que en base al principio de legitimidad democrática de la Unión, sus Instituciones deben actuar, teóricamente en lo posible, conforme a la voluntad de la ciudadanía europea o al menos, y esto es una aproximación más realista, no legislar frontalmente en contra de ella.

Continuemos con el estudio del referido Eurobarómetro número 467. En él se recoge que los mayores retos de la Unión Europea, en su conjunto, son, por este orden, el desempleo, las desigualdades sociales y la migración. No obstante, el desempleo es, con diferencia, el aspecto más preocupante para los ciudadanos de la Eurozona que en un 44% priorizan este tema sobre todos los demás. Además, el 62 % de la población europea defiende la superioridad de la solidaridad sobre el individualismo y considera que el futuro de la Unión, pasa por un incremento de la solidaridad.

La primera consecuencia de todas estas estadísticas es que, en principio, el seguro de desempleo europeo, desde la perspectiva de la opinión pública, no encontraría resistencias insalvables.

Vayamos a la viabilidad jurídica y a las posibilidades que ofrecen, al respecto, los Tratados Europeos. ¿Podría adoptarse el seguro de desempleo europeo sin necesidad de modificar los Tratados? En este caso, la respuesta no puede ser única ni uniforme ya que existen 18 modelos de posible seguro de desempleo europeo y, por tanto, va a depender de cuál de estos modelos se elija para decidir la base jurídica apropiada. No obstante, me voy a permitir citar una serie de artículos del Tratado que servirían para la mayoría de los modelos que actualmente se están examinando: Artículo 122, 2; 125, 1; 153; 175, 3; 314 y 352 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Sin embargo, debe señalarse de antemano que este tema resulta de gran complejidad y probablemente será necesario la utilización simultánea de varias bases jurídicas o la interrelación de las mismas.

Desde el punto de vista político, las primeras reacciones airadas contrarias a este proyecto por parte de algunos dirigentes europeos, especialmente los alemanes, se han ido suavizado con el tiempo y, en la actualidad, parece que se respira un cambio sustancial de actitud. Como paradigma de esta evolución, el Ministro de Economía alemán, Olaf Scholz, hacía una serie de declaraciones al respecto, que por su interés recogemos con amplitud. Así, en una entrevista publicada en la revista *Der Spiegel* en junio 2018 señalaba: *“Alemania apoya la creación de un sistema de seguro de desempleo en toda Europa para hacer que la zona euro sea más resistente a las crisis económicas futuras”. “Estoy a favor de complementar los sistemas nacionales de seguro de desempleo con un reaseguro para toda la zona del euro”. “Si un miembro de la zona euro se enfrenta a una crisis económica que provoca pérdidas masivas de empleos y una pesada carga en su sistema de seguridad social, el país podría obtener un préstamo de este fondo de reaseguro conjunto” “Una vez que termine la recesión, el país devolverá los fondos que pidió prestados”. “Es similar a cómo funcionan las cosas en los EE. UU. Allí, los Estados individuales*

financian el seguro de desempleo, pero pagan en un fondo federal. En tiempos de crisis, pueden pedir prestado dinero para compartir mejor la carga, sin tener problemas”, “Necesitamos más elementos basados en la solidaridad en la zona del euro”.

Al máximo nivel, en la Cumbre entre el Presidente francés y la Canciller alemana celebrada el 19 de junio de 2018, ambos mandatarios se pronunciaron más de forma más matizada por *“iniciar el estudio para la creación de un Fondo Europeo de Estabilización del Desempleo lo que supondría crear un seguro de paro para países donde crezca de manera acusada el número de desempleados”.*

Por otra parte, en nuestro país, el Presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, defendió en su día ante el Pleno del Congreso la propuesta para poner en marcha en la Unión Europea un fondo europeo de desempleo con el fin de *“reducir los riesgos de crisis económicas futuras”.*

La conclusión que puede entresacarse de los párrafos precedentes es que el proyecto de seguro de desempleo europeo es políticamente viable, jurídicamente factible y al menos para un gran número de ciudadanos europeos, socialmente deseable y sostenible. No obstante, la tarea que se presenta es ardua y compleja y el resultado final incierto.

Vayamos a los argumentos en favor de esta propuesta. Resulta chocante que hayan sido los economistas y no los juristas, los interlocutores sociales o los profesionales de la seguridad social los que hayan lanzado la idea de crear un seguro de desempleo europeo. A este respecto, debe hacerse hincapié en que, en principio, el repudio a toda armonización social en la Unión Europea se ha basado fundamentalmente, aunque no únicamente, en razones y aspectos económicos. Por ello, resulta tan novedosa que el establecimiento de un seguro de desempleo europeo parta de las filas de algunos expertos económicos.

Existe una posición doctrinal dominante que defiende la idea de que la crisis de 2008, ha golpeado especialmente a la

Eurozona y más concretamente a los Estados de la Cuenca del Mediterráneo que al tener que hacer frente a una deuda pública ya muy elevada y a un incremento vertiginoso del desempleo, se vieron obligados a asignar recursos muy importantes para la protección de sus desempleados, recortando, como contrapartida otras partidas (obras públicas, inversión ,I+D) que hubieran facilitado en el futuro una recuperación más rápida. En realidad, afirman los expertos, se produce un círculo vicioso: las crisis económicas impactan fundamentalmente en el empleo. Los Estados deben utilizar sus menguados recursos económicos en la protección a los desempleados, sustrayendo medios económicos importantes que podrían ser utilizados para la recuperación económica. De hecho, tal como señalan Miroslav Beblavy e Ilaria Maselli. *“el objetivo de un seguro europeo de desempleo es, desde el punto de vista económico, establecer un mecanismo contracíclico de estabilización para la economía” “la crisis del euro ha mostrado que la prima de riesgo en los distintos Estados puede divergir considerablemente. Así, a partir de 2010, para algunos países de la periferia se convirtió no sólo en muy difícil, sino también en muy caro pedir prestado en el mercado. Por lo tanto, las altas tasas de interés provocaron que, para la financiación del gasto público, en el que se incluye los gastos de las políticas del mercado de trabajo, se tuviera que abonar precios muy altos. Por ello, algún gobierno que se ha tenido que enfrentar a duros restricciones fiscales, ha tenido que optar por el recorte en las ayudas, precisamente cuando son más necesarias., es decir cuando el desempleo se está disparando y los puestos de trabajo resultan escasos”.*

Continuando con la perspectiva económica, lo que ha hecho a la Eurozona tan vulnerable, tanto en el sentido económico como político, es la estructura incompleta y parcial de la Unión Monetaria. En efecto, Europa ha carecido de instrumentos financieros para apoyar a los países con mayores dificultades económicas en el acceso a su financiación

en los mercados. En consecuencia, al no ser posible la solución habitual, la devaluación de la divisa, se ha producido una devaluación interna de los salarios y, adicionalmente, un incremento masivo de la tasa de desempleo, lo que ha socavado la demanda interna y ha ralentizado la recuperación económica. Además, tampoco era posible aumentar sustancialmente el aumento del déficit fiscal nacional por encima de unas magnitudes porcentuales para financiar el aumento de los gastos sociales que toda crisis lleva aparejado, así como tampoco atraer capitales actuando sobre la tasa de interés. Y es que, tal como señala Florian Mayneris: “la creación de la moneda única ha reforzado las interdependencias financieras entre los países miembros de la zona. El problema es aún más arduo en el caso de grave crisis ya que las políticas fiscales nacionales están parcialmente condicionadas por los mecanismos de vigilancia presupuestaria y por el criterio de un déficit público no superior a 3%. Normalmente los Estados tienen dos herramientas para estabilizar sus economías en caso de gran impacto coyuntural: la política monetaria y la política presupuestaria. Sin embargo, la moneda única ha desposeído a los Estados de estas dos herramientas sin que el Tratado haya previsto otras herramientas alternativas”.

A este respecto, como se menciona en el Informe de los 5 Presidentes del 2015, resulta necesario fortalecer la estructura de la Unión Monetaria, introduciendo, entre otras posibilidades, estabilizadores automáticos e de la Comisión que se activen en caso de crisis asimétricas. Desde esta perspectiva, conviene recordar las palabras del Presidente de la Comisión Juncker cuando señalaba: *“La Unión Económica y Monetaria es como una casa que se ha ido construyendo durante décadas pero que se encuentra todavía sin finalizar. Cuando estalla una tormenta, las paredes y el tejado deben estabilizarse rápidamente. Es por ello imprescindible reforzar sus cimientos para conseguir lo que la Unión Económica y Monetaria pretendía ser: un lugar de*

prosperidad basado en un crecimiento económico equilibrado con estabilidad de precios, una economía social de mercado dirigida al pleno empleo y al progreso social. Necesitamos dar pasos adelante para completar la Unión Económica y Monetaria”.

La necesidad de establecer estabilizadores automáticos en la Eurozona parece que recaba cada vez más apoyos. Sin embargo, las Instituciones Europeas no se han pronunciado claramente, entre las múltiples posibilidades existentes, por ningún estabilizador en concreto. Únicamente se fijan los siguientes requisitos: no debe comportar transferencias permanentes, no debe perjudicar la estabilidad financiera y fiscal de los Estados, debe ser desarrollado en el marco de la Unión, debe estar limitado geográficamente y debe estar concebido como instrumento aplicable en época de crisis.

Pues bien, todos estos requisitos se cumplen en la mayor parte de los 18 modelos de seguro de desempleo europeo. Además, el empleo y los aspectos sociales pueden ser considerados como elementos decisivos para la sostenibilidad y legitimación de la Unión monetaria y su incorporación y aceptación por parte de la Europa de los ciudadanos.

Para fundamentar este alegato en defensa de la implantación de un seguro europeo de desempleo, no como único sino como un estabilizador automático más, a continuación, mencionaré de forma resumida algunas de las ventajas de este proyecto.

- Un seguro de desempleo europeo tendría un impacto profundo de estabilización en caso de recesión económica, ayudando a los Estados a limitar los costes de la crisis y evitar un deterioro de sus sistemas de bienestar nacionales. A tal efecto, muchos de los sacrificios que han tenido que sufrir los Estados del Sur durante la última crisis podrían haberse aminorado o reducido notablemente. Así, por ejemplo, las prestaciones de desempleo españolas

en el momento más álgido supusieron aproximadamente un 4,5 % del PIB, lo que repercutió muy negativamente en otras partidas presupuestarias necesarias para la reactivación económica.

- El seguro europeo de desempleo fortalecería la solidaridad entre los europeos y la integración ciudadana, ofreciendo una clara señal de que los problemas sociales se encuentran (de nuevo) en el núcleo del proceso de integración de la Unión Europea. Supondría un respaldo al Pilar Social Europeo.
- El seguro europeo de desempleo podría ser una señal clara de una futura federalización de Europa y supondría un avance hacia el consenso solidario.
- El seguro de desempleo europeo podría ser un instrumento definitivo para la reforma de los mercados de trabajo, incidiendo en la flexiseguridad de los mismos.
- El seguro de desempleo europeo podría servir para promover una armonización del mercado laboral europeo
- El seguro de desempleo europeo facilitaría la movilidad laboral interestatal al eliminar las trabas existentes para los desempleados contempladas en el Reglamento 883/04.
- El seguro europeo de desempleo contribuiría a lograr una mayor convergencia de las Instituciones nacionales del mercado laboral y ayudaría a algunos Estados a reformar los seguros de desempleo nacionales existentes.

Una última reflexión. Un seguro de desempleo europeo daría un "rostro humano" al proceso de integración de la UE que ha avanzado considerablemente, por ejemplo, con el Mecanismo de Asistencia Financiera o con la Unión Bancaria, instrumentos éstos que se han adoptado con el fin de aumentar la capacidad de la zona euro para resistir crisis en el futuro. Sin embargo, todavía el proceso estaría inacabado si nos

olvidáramos de lo social. Y es que un seguro básico de desempleo podría hacer frente a las debilidades de la eurozona y fortalecería a largo plazo la sostenibilidad de la moneda común. Porque el seguro de desempleo europeo no sería la panacea para los problemas fiscales de la UEM, pero sin duda podría ser una señal clara de que se pretende seguir adelante y no dar marcha atrás. En este sentido, debemos recordar la paradoja Delors que puede enunciarse de la siguiente manera "*Por una parte se introduce legislación social para mejorar los estándares laborales y luchar contra la competencia desleal en la Unión europea. Por otra parte se establece una Unión Monetaria que a, largo plazo, ahonda en las asimetrías y erosiona los sistemas de bienestar en algunos países*". Algo habrá que hacer al respecto. Quizás el seguro de desempleo europeo sea un remedio parcial, pero remedio a fin de cuentas para solucionar esta problemática.

...Et contra

Efectos de un seguro de desempleo europeo (*)

(por Mathias Dolls, investigador en el Centro Europeo de Investigación Económica (ZEW) en Mannheim y Dirk Neumann, estudiante postdoctoral en la Université Catholique de Louvain en Bélgica y un investigador en ZEW)

La gran recesión de 2008/09 y la crisis de la deuda que ha resultado de la misma ha reavivado el debate sobre una mayor unión fiscal en Europa. En este momento, uno de los temas que más se discuten es un seguro de desempleo para la Eurozona. La idea es que un sistema así podría amortiguar el impacto de las crisis económicas si los estados miembros no tienen capacidad suficiente para cumplir esa función. Debemos preguntarnos como podría ser ese seguro de desempleo, sus efectos así como sus posibles riesgos.

La eurozona suele ser considerada como una unión monetaria atípica, ya que la política monetaria se decide a nivel europeo mientras que la política fiscal la

llevan los estados miembros. Esta situación puede acarrear dos problemas. El primero, que una política monetaria y de tipo de interés a nivel europeo puede ser demasiado restrictiva para amortiguar shocks económicos inesperados en un solo país. El segundo, que la política fiscal nacional puede no ser capaz de reducir impuestos y aumentar beneficios durante una recesión económica cuando los países pierden acceso a los mercados de capital privado y por ello no pueden emitir deuda. Ambos problemas se han dado en la presente crisis. Desde el llamamiento de Van Rompuy para una “capacidad fiscal europea” y el proyecto de la Comisión Europea para una unión económica y monetaria profunda, se está discutiendo si se deberían introducir elementos de una política fiscal común en la Eurozona. En este contexto, un seguro europeo de desempleo que reemplace en parte a los sistemas nacionales ha sido tema de intenso debate. Los defensores de esta medida recalcan que ese seguro contra el desempleo estabilizaría la demanda agregada en tiempos de crisis. Por otra parte, los objetores dicen que un sistema así podría transformar la zona euro en una unión de transferencias, es decir, llevaría a una redistribución permanente entre los distintos países.

Efecto principal: la estabilización de los ingresos de los hogares

En un estudio reciente examinamos como las distintas versiones de un seguro europeo de desempleo habrían afectado a los hogares de los 18 países de la Eurozona entre los años 2000 y 2013. En principio, el seguro europeo de desempleo está diseñado para que los individuos que se queden en el paro queden automáticamente cubiertos por dicho seguro. El beneficiario recibiría 50% del valor de sus últimos ingresos durante 12 meses. Los gobiernos nacionales podrían optar por ampliar esos beneficios para desempleados. Encontramos que este sistema podría haber sido implementado con un coste anual relativamente pequeño, unos 49 billones de euros por año (en media)

entre el año 2000 y el 2013, financiados por una tasa de contribución igual para todos los estados miembros, un 1,57% de los ingresos del empleo. El resultado principal es que los ingresos de los hogares se habrían estabilizado, especialmente al comienzo de la actual crisis. Pese a todo, el efecto habría disminuido al alargarse la crisis y aumentar el porcentaje (no elegible) de parados de larga duración.

Redistribución entre países limitada

¿Llevaría este sistema a transferencias permanentes entre países como determinados críticos subrayan? En principio, este sistema no conlleva redistribuciones permanentes *per sé* ya que a nivel europeo solo está cubierto el desempleo a corto plazo (en vez del desempleo a largo plazo, estructural). Sin embargo, nuestros cálculos muestran que un pequeño número de estados miembros hubieran sido contribuyentes netos o receptores netos en cada uno de los periodos. Los mayores contribuyentes netos serían Austria, Alemania y los Países Bajos, con unas contribuciones medias de 0,2-0,42 por ciento de su PIB, mientras que los mayores receptores serían Letonia y España (con unos beneficios del 0,33 y 0,53% de su PIB). Sistemas alternativos para este seguro de desempleo podrían atajar ese problema. En general, sistemas con ratios de cobertura más bajos y niveles de generosidad más bajos generan menores transferencias entre países, aunque también reducen los efectos deseados. Además, se puede plantear un sistema de beneficios por desempleo que solo se active si el shock económico llega a cierto nivel, por ejemplo, si la tasa de desempleo llega a cierto nivel. Nuestro estudio demuestra que bajo este sistema ningún país hubiera sido contribuyente neto o receptor neto permanentemente. Con 21 billones de euros, el presupuesto general y por lo tanto la redistribución entre países sería la mitad de la prevista en el sistema inicial.

Riesgo de manipulación

Por supuesto, este tipo de simulaciones solo pueden hacerse asumiendo muchos

supuestos, sobre todo los relacionados con el comportamiento que son muy difíciles de calcular con estos modelos. Por ejemplo, un seguro de desempleo común podría reducir los incentivos de los gobiernos nacionales para resolver los problemas estructurales del mercado de trabajo. Pese a ese posible problema, con el sistema que hemos presentado, que solo se centra en el desempleo a corto plazo, los gobiernos nacionales seguirían soportando el coste del desempleo a largo plazo. Otras preocupaciones que han surgido tratan el tema de la manipulación administrativa y de que dicho seguro pueda generar incentivos adversos a nivel individual sobre la búsqueda de empleo o la migración. Ambos problemas se pueden resolver parcialmente con un diseño cuidadoso del sistema de prestación por desempleo. Además, debemos tener en cuenta que las instituciones del mercado de trabajo y el diseño de los sistemas nacionales de prestación por desempleo difieren de un país a otro, y un sistema europeo exigiría un compromiso político

en términos de armonización de esas instituciones. Por último, aún no existe un marco legal para un sistema europeo de prestación por desempleo.

En resumen, un sistema europeo de prestaciones por desempleo puede ser considerado como una opción seria para mejorar la resistencia contra próximas crisis económicas en la Eurozona. El debate actual va a tener que tratar los posibles beneficios y problemas de manera integral. Otras formas de estabilización fiscal también tienen que ser exploradas. En cualquier caso, un sistema europeo de prestaciones por desempleo será más bien un proyecto a largo plazo y el requisito clave será un acuerdo previo sobre el reparto del riesgo fiscal entre todos los estados miembros.

() Este artículo fue publicado en el El Nuevo Federalista el 11 de Marzo de 2015 y cuyo título original es "Effekte einer europäischen Arbeitslosenversicherung"*

14.- ¿Sabías que...

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

... antes de que proliferasen los manuales se utilizaban revistas *ad hoc* para prepararse la materia de Política Económica?

(por Víctor Fuentes, profesor jubilado, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia)

En el curso 1966-67 se pone en marcha el Centro Universitario de Estudios Económicos de Valencia, dependiente de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales de Málaga (1963), que será la semilla de la futura Facultad de Valencia en el curso siguiente. Los que iniciamos aquel año “la carrera” (la licenciatura), la 1ª Promoción, en un buen número procedíamos del “Preu” (al menos los del grupo de la mañana, pues el otro grupo, el de la tarde, incorporaba a alumnos que ya trabajaban o tenían otros estudios). Y nuestro único conocimiento (al menos en mi caso) del contenido de lo que se llamaba “economía” o “ciencias económicas” procedía de la lectura del libro *Política Económica*, cuyos autores eran Enrique Fuentes Quintana y Juan Velarde Fuertes, que correspondía a la asignatura, Formación del Espíritu Nacional (F.E.N.), considerada entonces una “maría” en los estudios de Bachillerato (junto a las asignaturas de Religión y Educación Física). Me interesó tanto su contenido que influyó bastante para que me matriculara en dicho Centro.

En el Plan de Estudios vigente entonces (el de 1953) la asignatura de **Política Económica** se impartía a partir del Tercer Curso, la llamada **Política Económica I**. Y en Cuarto y Quinto Curso se explicaban las llamadas **Política Económica II y III**, respectivamente.

Comenzamos los estudios con el *Curso de Economía* de Paul A. Samuelson (Edit. Aguilar) y los Apuntes de *Teoría Económica* de D. José María Castañeda y Chornet, además de otras asignaturas, pero será en el tercer curso (1968-69) cuando conoceremos el contenido de la “nueva” asignatura Política económica I, que por muchas razones que no vienen al caso, podríamos considerar como “atípica”. Y en nuestra Facultad tuvimos también la suerte de contar con Jacinto Ros Hombravella, el profesor que la impartía, también “especial”. En sus clases aprendimos el concepto, el contenido y la importancia de esta materia y se citaba especialmente a un autor, J. Tinbergen, a quien en este curso se le concedió el Primer Premio Nobel de Economía (compartido con el noruego R. Frisch).

Pues bien, uno de los problemas importantes entonces era, en algunas materias, la dificultad añadida de no disponer de manuales de referencia. A este respecto, A. Casahuga y J. Baccaria, en su libro *Teoría de la Política Económica* (1984, I.E.F., Madrid) dicen en la Introducción o Prefacio que “eran escasas las publicaciones de Teoría de la Política Económica y los pocos textos que hay están anticuados”. Por eso justifican la edición de su libro, una selección de lecturas que “pueden ser una ayuda nada despreciable para muchos profesores de política económica en nuestras universidades. y que minimiza el coste para el estudiante ante la escasez y retraso de las traducciones. No pretenden ser un libro de texto sino un material complementario”.

Esa misma opinión la apoya el profesor J. Ros, quien en la Nota Preliminar del libro citado hace referencia a lo que él llama “Documentos ciclostilados de la Cátedra Fabián Estapé”, unos “readings” sobre generalidades de la Política Económica. Un ejemplo de esto último lo constituyen los “Apuntes” de *Política de Desarrollo* (Política 3, de 5º Curso), editados por el Seminario de Política Económica de la Facultad de CC. PP.EE. y CC., Sección de Económicas, de la Universidad de Valencia en el curso 1970-71 (y que están en mi archivo).

Al hilo de esta situación quiero recordar que a lo largo de los estudios de la licenciatura, para nosotros representó una gran ayuda poder disponer del contenido que incorporaba una gran revista de economía, *Información Comercial Española*, mensual, editada por el Ministerio de Comercio (Servicio de Estudios). Y me refiero no a los abundantes datos sobre el comercio exterior y artículos de estudios económicos sectoriales, etc. En particular quiero hacer referencia a aquellos números, yo diría “monográficos especiales”, de gran valor, tanto por el tema elegido como por la gran calidad de los autores de las

colaboraciones. Y como muestra pondría dos ejemplos.

El primero corresponde al número 425, de enero de 1969 (en pleno tercer curso de Política Económica I), cuya portada no podía ser más incisiva: Keynes versus Friedman. Y con un retrato de ambos en la portada. Una auténtica “mina” para leer artículos de P.A. Samuelson, M. Friedman, Harry G. Johnson, Robert S. Solow, A. Day, etc., sobre la Política Económica, en concreto el debate sobre la política monetaria y la política fiscal y su papel para lograr los objetivos de la estabilidad económica (bajo nivel de inflación y de paro con una B. de Pagos equilibrada) y el del desarrollo económico. Y como “guarnición del plato principal”, el debate sobre la política de la oferta monetaria en Gran Bretaña. Y eso sucede en un momento álgido de la llamada política de “stop and go” y cuando se viven hechos que alertan de los problemas de solidez del Sistema de Bretton Woods”. Este número en mi opinión complementaba (¿sustituía?) libros de muy reciente traducción, p.ej. J. Tinbergen, *Economic policy*, del F.C.E., México 1968 o bien E.S. Kirschen, *Política económica contemporánea*, Oikos-Tau, 1969.

El segundo, unos pocos años antes, es el número doble, 396-397, de Agosto-Septiembre de 1966. Está dedicado monográficamente a “*La Era de la Inflación*”, con el retrato del economista **Aníbal Pinto** en la portada. Y en su interior 250 páginas con artículos y documentos sobre el tema de autores de primera fila: J. M. Keynes, Th. Balogh, M. Friedman, J.K. Galbraith, G. Haberler, A.W. Phillips, R. Lipsey, G. Ackley, O. Sunkel, L. A. Rojo, entre otros. Y así, tantos otros. pero quisiera añadir que años más tarde, la misma revista publicaría una nueva revista cuatrimestral, *Cuadernos Económicos de ICE*, en formato de números monográficos, en consonancia con el nuevo período de recuperación democrática, que significó un nuevo avance en la difusión de las ideas y conocimientos sobre la economía. De ellos destacaría, p.ej. el número 26 (primer cuatrimestre de 1984) dedicado a “*Nuevos enfoques de Política Económica*”, coordinado por el profesor Luis Gámir Casares, que recoge las aportaciones de un buen número de profesores especialistas en la materia. Una vez más, esta publicación será un buen complemento para los manuales, (que ahora ya existen desde hace unos años) elaborados con la participación de diversos departamentos de nuestras Facultades.

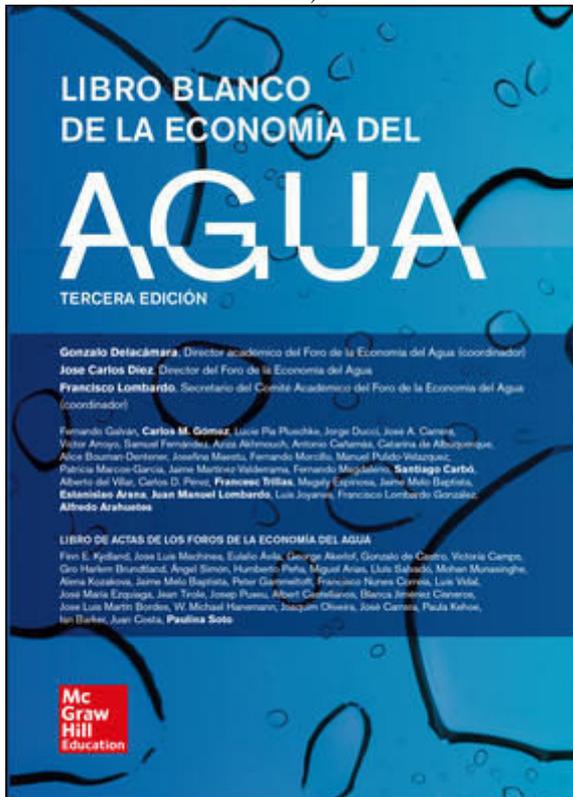
Para terminar y como “postre” me gustaría recordar una revista, esta vez de periodicidad semanal, *España Económica*. Esta veterana revista, fundada en 1893, fue “resucitada” en 1968-1969 de la mano de un grupo de economistas (profesores, altos funcionarios de la Administración, entre otros) con el fin de tratar los temas de la economía española con un muy buen nivel técnico y con información y datos “de muy buena tinta” (que en muchas ocasiones no era fácil de obtener y acarrearía riesgos y disgustos personales). Su enfoque estaba bastante alejado de la “visión oficialista” predominante. No era una mera revista de divulgación en aquella época poco transparente. Por ello tuvo una corta vida, ya que “fue fallecida”, vía Comunicación del Ministerio de Información y Turismo (ministro Alfredo Sánchez Bella, sucesor de M. Fraga) en enero de 1971, aduciendo para ello “problemas formales”. En esos dos años y medio ese semanario nos hizo vivir, a los que éramos estudiantes de economía entonces y a muchos ciudadanos, que la comprábamos por 20 pesetas, en una pequeña “isla” de relativa libertad de información económica. Podría destacar bastantes números, pero en concreto señalaré uno: el nº 3623-3624, correspondiente al 11-18 de enero de 1969, con una portada muy lograda con el lema “*Azar o Política Económica*”, (era el título del editorial principal del número) y un personaje de ropaje dieciochesco “armado” con una “vareta de radiestesista” a la búsqueda del necesario acierto y rapidez en la toma de decisiones de política económica. Y en el centro del número la opinión de José Luis Sampedro: ¿Reformas de estructuras?. Invito a que la busquéis en las hemerotecas (si es que la encontráis!) y observad quienes eran los miembros de la redacción y en particular los de su Consejo Asesor. Y un detalle para los eruditos: las colaboraciones no llevaban la firma de su autor, sino un cuadradito negro al final (¿os recuerda a *The Economist* y su punto negro pequeño?).

15.- Reseñas

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

De la Cámara, Gonzalo, Diez José Carlos y Lombardo, Francisco (coord.) (2018): Libro Blanco de la economía del agua. McGraw-Hill, 3ª edición (ISBN: 9788448613020)

(por José María Marugán Gacimartín, Profesor Asociado, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia)



En principio un libro blanco es un documento, en forma de compendio que publican los gobiernos, para informar de un tema concreto al órgano legislativo o a la opinión pública, con el objetivo de ayudar a sus lectores a comprender una situación, resolver o afrontar un problema o tomar una decisión. Este término de libro blanco se originó derivado de los “libros azules” utilizados por el Imperio británico en el siglo XIX a modo de almanaque de las estadísticas del país, y cuyo nombre procede del color de la portada, al igual que ocurre con los libros blancos. Constatamos pues que los libros blancos tienen como objetivo, servir de guía estratégica para abordar un determinado problema, a partir de una aproximación holística a su diagnóstico, soliendo incorporar los puntos de vista de todos los actores interesados (“Stakeholders”) en la cuestión objeto de estudio.

El presente libro denominado “Libro Blanco de la Economía del Agua”, carece de

buena parte de los requisitos formales comentados. La portada del Libro no es blanca, sino que es azul; y no nos encontramos frente a una recapitulación formulada por el ejecutivo de turno, sino que nos encontramos frente a un manual promovido por una organización privada, cual es el Foro de la Economía del Agua.

El Foro de la Economía del Agua, nacido en el año 2016, es una iniciativa auspiciada por la Universidad de Alcalá (UAH), que tiene por objeto promover un espacio independiente de reflexión y diálogo entre especialistas de la gestión del ciclo urbano del agua, de cara a abordar diferentes desafíos a los que se enfrenta el sector. Entre los que nos encontramos con la gestión del agua en mundo marcado por la creciente urbanización en un contexto de necesaria adaptación al cambio climático, así como la garantía a nivel mundial de la seguridad del abastecimiento de agua, en los mejores niveles de calidad y de precio, tanto para el consumo humano como para el desarrollo económico y social. Y lo que es más importante, que este reto se materialice en condiciones de universalidad, sostenibilidad, eficiencia y equidad.

El presente Libro Blanco de la Economía del Agua, es una obra coral, que recoge las reflexiones de los más reconocidos expertos internacionales en gestión del agua, abordando el debate sobre el agua entorno a seis bloques temáticos:

- Gestión sostenible de los recursos hídricos: la experiencia internacional
- La realidad nacional en torno al ciclo urbano del agua
- Los desafíos relativos al recurso y a la política del agua

- Los desafíos económicos y financieros
- Los desafíos regulatorios, institucionales y de gobernanza
- Los desafíos en investigación, desarrollo tecnológico e innovación

E incluye finalmente las ponencias presentadas en las sucesivas jornadas de debate del Foro de la Economía del Agua, entre las que se encuentran las presentadas por 3 premios Nobel de Economía (los profesores Finn E. Kydland, George Akerlof y Jean Tirole), así como la ex primera ministra noruega y representante de la ONU para el cambio climático Gro Harlem Brundtland.

El libro analiza el avance y los efectos del calentamiento global, siendo el recurso agua el principal afectado, ya que la mayor temperatura intensifica la evaporación y hace que el agua se convierta en un recurso cada vez más escaso. El World Economic Forum ha situado al agua como uno de los principales retos del siglo XXI para el desarrollo económico de los países. Naciones Unidas ha incluido el agua como uno de sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible en su Agenda 2030. Y la Comisión Europea ya ha desarrollado varias directivas de economía circular donde el reciclaje del agua es determinante.

Describe el libro que a su vez España es un país sometido a estrés hídrico y muy afectado por el cambio climático. La pluviosidad es baja, muy irregular y con un ciclo de sequías que pone en riesgo la sostenibilidad del ciclo integral del agua. España es líder mundial en turismo y recibe 80 millones de turistas con un consumo per cápita de agua mayor que un ciudadano residente, la mayoría en verano, en el momento de menor pluviosidad, y en la costa y las islas, los lugares más sometidos a estrés hídrico. El sector agrícola, que consumen el 70 % del total del agua en España, genera tan sólo el 3 % del total de empleos de la economía. Y el 30 % de las explotaciones agrícolas que usan regadíos de manera eficiente general el 70 % del valor añadido de todo el sector.

Comenta el libro que históricamente cuando los recursos han sido escasos, el ser humano siempre lo ha resuelto haciendo un uso más eficiente de los mismos. La historia y la teoría económica nos enseñan que la mejora de la eficiencia exige una mejor regulación, especialmente en el uso de bienes públicos, como es el agua, y un aumento de la inversión, del *stock* de capital e innovación de nuevos materiales o técnicas de gestión. En España el recurso agua es de titularidad pública y se gestiona por las cuencas hidrográficas, pero en el caso del ciclo integral del agua a nivel urbano la gestión depende de los ayuntamientos; hay 2.500 operadores, y cada municipio y cada contrato de concesión suponen una regulación particular que resuelve el problema local pero no el problema global de escasez del recurso. Por lo tanto, hay mucho margen para mejorar la regulación con el fin de conseguir los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas en su Agenda 2030.

Incide también el libro en que las directivas europeas de economía circular exigen avanzar en el reciclaje de aguas residuales. España recicla el 15 % del total del agua que consume, por encima del promedio europeo. El problema es que la mayor parte de Europa, especialmente el centro y el norte, no está sometida a estrés hídrico y la comparación no es pertinente. Al compararnos con zonas de estrés hídrico con retos similares a los de España, como Israel y California, vemos que estos reciclan el 70 % de las aguas que consumen. En el sector agrícola por lo tanto hay mucho margen de mejora en el uso individual de explotaciones, pero debe ser combinado con una buena regulación del recurso global.

Respecto de la dificultad de la financiación del agua en España, en el actual contexto de consolidación fiscal, el libro propone un decálogo para la financiación del agua en España:

- Es necesario que los Presupuestos Generales del Estado sigan contribuyendo a la financiación de las infraestructuras
- La crisis truncó la senda inversora de los programas relacionados con el agua en los PGE, hecho que habrá que retomar.
- El recurso a la financiación de la inversión en agua vía endeudamiento genera un problema de desequilibrio presupuestario en los organismos de cuenca.

- Es necesario mejorar el sistema de autofinanciación de las Confederaciones Hidrográficas.
- Hay diferencias geográficas significativas en las tarifas pagadas por los ciudadanos por servicios similares, por lo que habrá que converger en una mayor unidad de mercado.
- Un marco normativo más homogéneo, permitiría establecer sistemas más comparables de eficiencia en la gestión del agua.
- Una autoridad reguladora única favorecería el tratamiento más igualitario entre territorios.
- Los estudios indican la existencia de un margen para que las tarifas repercutidas a los usuarios incorporen la totalidad de los costes derivados del uso, incluyendo costes del recurso y costes ambientales.
- En los servicios urbanos de agua no está empíricamente acreditado cual es el sistema de gestión de mayor eficiencia financiera.
- Existe una tendencia reciente hacia la remunicipalización de los servicios de gestión de agua, si bien los privados siguen primando.

Finalmente en cuanto a la recuperación de costes y reposición de activos, el libro enfoca esta cuestión partiendo de lo dispuesto en el artículo 9 de la Directiva Marco del Agua (Directiva 2000/60/CE del PE y del Consejo de 23/10/2000 por la que se establece un marco comunitario de actuación en el ámbito de la política de aguas). Habrá por lo tanto que retribuir a los factores de producción que han participado en el intercambio de bienes y/o servicios, además el precio habrá de ser un indicador de la escasez relativa de los bienes y factores utilizados, e igualmente el precio habrá de ser un coadyuvante de una política de incentivos que prime la protección del medio ambiente. El valor fundamental de la aplicación de este principio es la relación entre los precios, el nivel de recuperación de costes y el cumplimiento de los objetivos ambientales propugnados por la DMA en cumplimiento de los Programas de Medidas.

La aparición de esta DMA ha permitido, entre otras cosas, el posicionamiento legal del principio de recuperación de costes y la atención del papel que deben cumplir los precios en la consecución de los objetivos ambientales que propugna la propia Directiva. Este nuevo papel de los precios se circunscribe a su desempeño como instrumento que permite, por la vía de la gestión, coadyuvar a la búsqueda de soluciones alternativas en la mejora de la calidad ambiental que disfrutamos los europeos.

También han visto la luz dos nuevos conceptos como son los costes ambientales y del recurso, que son concebidos como instrumentos para una mejor valoración de determinados aspectos ambientales (externalidades) y de eficiencia en la asignación de los recursos (cuyo ámbito de actuación debería circunscribirse en la dirección de la imposición sobre los servicios y usos del agua).

Está claro que la DMA no pretendía establecer un ranking o medida exacta para valorar la aplicación del principio de recuperación de costes, sino de una forma más prosaica, dotar de un instrumento a los gestores y encargados de la planificación hidrológica para alcanzar sus objetivos. La forma y metodologías de cálculo de los costes de los servicios puede alterar los resultados y proporcionar valores de poca utilidad o beneficio para lo que se pretendía (que no era más que plantear alternativas estratégicas de precios y valorar el instrumento como una medida de la planificación).

La aceptación por parte de los gestores de los servicios del agua del principio de recuperación de costes es interesada, en el sentido que permite identificar sus objetivos de sostenibilidad financiera con las políticas ambientales. Sin embargo, su utilización no cubre la faceta de permitir incentivos al uso eficiente de los recursos por el elevado peso que se ha trasladado de la facturación a la parte no relacionada con el consumo o con los vertidos. Ahora bien, tampoco cabe deslucir los logros alcanzados con la implementación de esta medida, ya que ha permitido incorporar aspectos más racionales en la toma de

decisiones así como la justificación de las subvenciones (que no son otra cosa más que excepciones a la aplicación del principio de recuperación de costes, en la nomenclatura de la DMA).

En definitiva, este libro sienta las bases necesarias para garantizar la calidad hídrica y el acceso universal al agua potable y al saneamiento, es decir la gestión de los recursos hídricos en el seno de un contexto de cambio climático; lo que en nuestro caso implicará convivir con "*escasez estructural de agua*", para lo que habremos de transformar esta limitación en una oportunidad con la que construir un modelo productivo más sostenible. El reto de la escasez el ser humano siempre lo ha resuelto con ingenio e innovación, que han ido de la mano previa de la ciencia y el conocimiento.

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

15 de Diciembre 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

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>