



FIB

**Facultat d'Informàtica
de Barcelona**

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

LECTURES D'ECONOMIA EMPRESA I ENTORN ECONÒMIC

Jose Cabré

EEE18



Departament d'Organització
d'Empreses

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

Índex

ARTICLE 1: INEM VS. EPA. ¿CÓMO SE MIDE LA TASA DE PARO EN ESPAÑA?	5
ARTICLE 2: HAY VIDA MÁS ALLÁ DE LA JORNADA COMPLETA	7
ARTICLE 3. PORQUÉ CRECE LA POBLACIÓN ACTIVA?	11
ARTICLE 4: ALEMANIA: A LA CAZA DEL TRABAJADOR EN EL PARAÍSO DEL PLENO EMPLEO	13
ARTICLE 5: TODO LO QUE SIEMPRE QUISO SABER SOBRE EL IPC Y NUNCA SE ATREVÍÓ A PREGUNTAR	17
ARTICLE 6: ¿CUÁL ES LA INFLACIÓN IDEAL?	26
ARTICLE 7. VENEZUELA, BAJO EL YUGO DE LA HIPERINFLACIÓN	29
ARTICLE 8: NOS ENGAÑAN LOS POLÍTICOS CUANDO NOS DAN DATOS SOBRE LA INFLACIÓN?	33
ARTICLE 9: LA LOCURA DE LAS CRIPTOMONEDAS	35
ARTICLE 10: LA DEFLACIÓN: AMENAZA LA ENFERMEDAD DEL DIABLO	38
ARTICLE 11: SIETE FALACIAS SOBRE LA GLOBALIZACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD.....	43
ARTICLE 12. LA ORGANIZACIÓN ECONÓMICA DE UN CAMPO DE PRISIONEROS.....	46
ARTICLE 13. ESPEJISMO IRRESISTIBLE: LA CURVA DE LAFFER.....	59
ARTICLE 14. LA ECONOMÍA SUMERGIDA AÚN SUPONE UN QUINTO DE LA ACTIVIDAD EN ESPAÑA	61
ARTICLE 15: LA MEJOR ASISTENCIA... Y LA MÁS CARA	63
ARTICLE 16: LA TRAMPA DE LA DEUDA.....	65
ARTICLE 17. LA DEPRESIÓN DEL EXCEL	67
ARTICLE 18. PREGUNTAS PARA PERDONAR LA DEUDA	69

ARTICLE 19. LOS FAMOSOS SALVAN SU DINERO, Y AL MUNDO	71
ARTICLE 20. ESPAÑA DEJA DE RECAUDAR 50.000 MILLONES POR LAS DEDUCCIONES FISCALES	76
ARTICLE 21. BRASIL: EL FANTASMA DE 1964	79
ARTICLE 22. EL MISTERIO DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO	84
ARTICLE 23. FALSEDADES SOBRE LAS PENSIONES	87
ARTICLE 24. PARAÍSOS FISCALES, POBREZA Y TERRORISMO	89
ARTICLE 25. LA GUERRA CONTRA LA CORRUPCIÓN PERJUDICA AL MUNDO	91
ARTICLE 26. EL CRECIMIENTO EN UNA ECONOMÍA BUDISTA.....	94
ARTICLE 27. CÓMO FUI PROTAGONISTA DE LAS LOCURAS DE 1929	97
ARTICLE 28. TULIPOMANÍA. LA CRISIS DE LOS TULIPANES.....	102
ARTICLE 29. LO QUE APRENDÍ SOBRE LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL DESDE EL FMI	104
ARTICLE 30. LA INESPERADA RESACA DEL DESASTRE NATURAL. PUEDEN LAS CATÁSTROFES IMPULSAR EL PIB A MEDIO Y LARGO PLAZO?	112
ARTICLE 31: LA HORA DE LA POLÍTICA FISCAL.....	115
ARTICLE 32. POR QUÉ LAS POLÍTICAS DE AUSTERIDAD DE GASTO PÚBLICO SON ERRÓNEAS	117
ARTICLE 33. ¿QUIÉN ERA MILTON FRIEDMAN?.....	121
ARTICLE 34. ¿QUÉ SON LOS CDS (CREDIT DEFAULT SWAPS)? (PERMUTA DE INCUMPLIMIENTO CREDITICIO)	134
ARTICLE 35: EL SÍNDROME DE FU MANCHÚ	140
ARTICLE 36: LAS CLAVES DE UNA CRISIS FINANCIERA INÉDITA Y CON FINAL INCIERTO	143
ARTICLE 37: ES LA POLÍTICA MONETARIA IDIOTAS...!!.....	146

ARTICLE 38: VIDA DE UN PISTOLERO ECONÓMICO 152

ARTICLE 39: LA ECONOMIA DEL BIEN COMÚN (CHRISTIAN FELBER) 155

ARTICLE 40. ¿ALGO A CAMBIO DE NADA? LA RENTA BÁSICA UNIVERSAL 161

Article 1: INEM vs. EPA. ¿COMO SE MIDE LA TASA DE PARO EN ESPAÑA?

INTRODUCCION AL PROBLEMA

Por definición, los datos de paro procedentes de una encuesta y de un registro no deben coincidir. Entre otras cosas, porque se trata de métodos de cálculo y de conceptos distintos. Sin embargo, la diferencia superior a un millón de personas entre ambas que se ha dado en España o los tres millones en Italia indican que, por lo menos en los países latinos hay algo que falla.

En primer lugar, deberíamos saber a qué nos referimos cuando hablamos de tasa de paro de una país. La tasa de paro mide el porcentaje de población activa que no encuentra trabajo.

¿Y que es población activa? Es aquella parte de la población total, con capacidades físicas y mentales para trabajar, con edad legal para trabajar y que busca trabajo.

En el caso que cumplan todas estas condiciones pero no busquen trabajo, entonces son considerados población inactiva, y no entran en las estadísticas de la tasa de paro. ¿Y que es la población en paro? Es aquella parte de la población activa que busca trabajo y no lo encuentra. Insisto, la tasa de paro se relaciona con la población activa; no con la población total ni con la población inactiva.

¿COMO SE MIDE LA TASA DE PARO?

En España tenemos dos formas de medir la tasa de paro:

- Una la lleva a cabo el Ministerio de Trabajo, a través del Instituto Nacional de Empleo (INEM) instrumentalizando un registro. (Servei d'ocupació en Catalunya)
- La otra la lleva a cabo el Ministerio de Economía, a través del Instituto Nacional de Estadística elaborando una encuesta: La Encuesta sobre población activa (EPA).

Medición del paro registrado a través del INEM

Los datos del INEM se basan en un registro -de hecho no ofrece datos estadísticos, sino administrativos- donde se inscriben los demandantes de empleo. Los perceptores de prestaciones y subsidios de paro han de estar inscritos. Para los que no cobran, la inscripción es voluntaria.

El paro registrado por el Inem se evalúa conforme a la O.M. de 11 de Marzo de 1985, y constituye el registro (el último día de mes) de las demandas de empleo en alta (no satisfechas), excluyendo las siguientes:

- Demandantes que solicitan otro empleo compatible con el que ejercen: pluríempleo
- Demandantes que estando ocupados, solicitan un empleo para cambiarlo por el que tienen: mejor empleo
- Demandantes perceptores de prestaciones por desempleo que participan en trabajos de colaboración social
- Demandantes que son pensionistas de jubilación, o invalidez : jubilados

- Demandantes que solicitan un empleo para menos de 3 meses : empleo coyuntural
- Demandantes que solicitan trabajo con menos de 20 horas semana
- Demandantes que estén estudiando en la Universidad(<25 años)
- Demandantes en cursos de FPO
- Demandas suspendidas
- Demandantes que están percibiendo el subsidio agrario, etc.

Medición del paro registrado a través de la EPA

El desempleo estimado por la EPA sigue la metodología de la OIT (organización Internacional del Trabajo) . Es una ESTIMACIÓN ESTADÍSTICA.

Las estadísticas de la EPA se confeccionan con unas encuestas preparadas y ejecutadas según criterios de técnica estadística utilizados internacionalmente. Para determinar la cantidad total de personas paradas y personas paradas se parte de una muestra que se obtiene a través de visitas domiciliarias a 64.000 familias (aproximadamente, 200.000 personas) seleccionadas aleatoriamente y que se van renovando periódicamente. El numero de personas paradas y ocupadas que detecta la encuesta se multiplica por un coeficiente o factor de elevación y entonces se obtiene el número total que es el que se publica. El número de familias que componen la muestra en Cataluña es de 6.000, y el coeficiente o factor de elevación es de 300. Es decir, en Cataluña, de cada 300 parados estimados sólo uno podría ser identificado, los otros 299 son virtuales, que existen en una cifra estadística, pero que no tienen nombre, ni dirección ni teléfono.

¿CUAL DE LOS DOS METODOS ES MAS FIABLE?

Los expertos opinan que la EPA es mas fiable (de hecho es la que se utiliza para comparaciones internacionales).

El INEM sólo recoge aquellos parados que han ido a registrarse. Por otra parte, cuando una persona acude al INEM en busca de trabajo es incluida en los registros como "demandante de empleo", pero no todos los demandantes de empleo son incluidos en el llamado paro registrado (por ej: estudiantes, buscadores de empleo < 20 hs/semana, etc.)

Los expertos indican que hay un proceso de depuración en las listas que resulta excesivo: En 1995, de los más de 10 millones de altas de demandas de trabajo que se produjeron en el INEM, sólo la mitad fueron considerados parados a efectos estadísticos.

Respecto a la EPA, es sabido que en los países latinos hay mucha gente que no dice la verdad en las encuestas oficiales, sea por un temor atávico a las apetencias fiscales de la administración, sea porque hay un interés específico y deliberado por ocultar situaciones concretas de fraude (Por ej: trabajar en economía sumergida). Los expertos consideran que la EPA mide mal el número de ocupados. En su opinión, el número real de empleados, y por tanto también de activos, es superior en un millón al de la encuesta. Sin embargo, consideran que las cifras de desempleados no están muy alejadas de la realidad.

¿QUE HACER?

Nunca quedarnos, ni fiarnos de las cifras absolutas (de la foto); pero sí, en cambio, fiarnos de su evolución (la película), porque ésta sí es fiable.

Article 2: Hay vida más allá de la jornada completa

El trabajo a tiempo parcial no arraiga en España - Los sindicatos lo asocian a precariedad y las empresas a una menor implicación del empleado - En Europa ha abierto la vía a la conciliación

JESÚS EIJO CÁNOVAS.EL PAÍS - Sociedad - 01-04-2011

El *cabeza de familia* está muerto. Aquello de que el hombre trabaja fuera y la mujer en casa hace décadas que se terminó. Nuevos tiempos, nuevas preguntas. Si un sueldo y ocho horas de trabajo bastaban entonces para mantener a la prole, ¿por qué no podrían ahora servir los dos sueldos de la pareja para hacer lo mismo con la mitad de tiempo? La idea tiene algo que ver con el clásico problema matemático para niños que habla del número de obreros y el tiempo que tardan en construir una casa. A más trabajadores, menos horas; cuestión de proporcionalidad inversa.

El mecanismo en la vida real no es, sin embargo, tan sencillo, y en cualquier caso solo países como Holanda, con el modelo de trabajo a tiempo parcial muy desarrollado, pueden planteárselo en esos términos. España se encuentra en otra fase, alejada de ese ideal de tiempo libre y conciliación de vida laboral y familiar.

El Gobierno está fomentando la jornada parcial entre jóvenes y parados de larga duración. Trata de reducir un desempleo del 20%, que llega al 32% para los menores de 30 años: ya que las empresas no contratan a tiempo completo, a ver si con bonificaciones fiscales se animan a hacerlo a jornada parcial, que cuesta menos.

La medida, incluida en el Acuerdo Económico y Social que firmaron en febrero Ejecutivo, patronal y sindicatos, exime a las empresas de abonar cuotas a la Seguridad Social durante 12 meses por los parados que contraten a tiempo parcial si son menores de 30 años o llevan más de uno buscando empleo. La bonificación es del 100% para empresas con una plantilla inferior a 250 trabajadores y del 75% para las que superan ese número. En febrero, la contratación a tiempo parcial fue un 4% superior a la del mismo mes del año anterior.

La medida tiene carácter coyuntural, de prueba. Estará en vigor un año, desde su aprobación el pasado febrero. Pero pone sobre la mesa un viejo debate: ¿por qué en España la jornada parcial está mucho menos extendida que en otros países de Europa, como Alemania, Holanda o Reino Unido? ¿Por qué empresas y ciudadanos se resisten a normalizarla? Y, sobre todo, ¿se puede pensar en ella como un avance social que haga la vida más cómoda o hay que asociarla, inexorablemente, a cierta precariedad?

La comparación con Europa muestra que los países más avanzados tienen porcentajes más altos de contratación a tiempo parcial. Según los últimos datos de Eurostat (del tercer trimestre de 2010), en Alemania alcanza el 26,1% de los trabajadores; en Reino Unido, el 27%; en Suecia, el 25,5%; en Holanda, el 48,9%. Las menores tasas se registran en Bulgaria y Eslovaquia; y en los países mediterráneos son más bajas que en los del centro y el norte: 14,7% en Italia, 12,8% en España.

Dice la secretaria de Estado de Empleo, Mari Luz Rodríguez, que el programa se pone en marcha con una "doble mirada". La principal es la del plan de choque

contra el desempleo, pero "también existe una visión a largo plazo; los países con mayores porcentajes de contratos a tiempo parcial registran también las menores tasas de paro, sobre todo juvenil y femenino. Nunca diré que es un contrato especial para ellas, pero facilita la incorporación de la mujer al trabajo", asegura. Y es cierto que en toda Europa la ocupación parcial femenina es muy superior a la masculina. En España, entre las mujeres representa el 22,4%; entre los hombres, el 5,2%.

Tabla 1. % de personas trabajando a tiempo parcial

	Persons working part-time, age group 15–64	2004	2009 (*)	2014 (*)
EU-28		16.7	18.0	19.6
Euro area (EA-19)		17.0	19.3	21.5
Belgium		21.5	23.2	23.7
Bulgaria		2.7	2.1	2.5
Czech Republic		4.4	4.8	5.5
Denmark		21.9	25.2	24.6
Germany		21.9	25.3	26.5
Estonia		6.9	9.4	8.3
Ireland		16.6	21.0	23.0
Greece		4.5	5.9	9.3
Spain		8.8	12.4	15.8
France		16.9	17.2	18.6
Croatia		6.5	6.5	5.3
Italy		12.4	14.1	18.1
Cyprus		7.5	7.5	13.5
Latvia		10.2	8.2	6.8
Lithuania		8.4	7.9	8.6
Luxembourg		16.3	17.6	18.5
Hungary		4.3	5.2	6.0
Malta		7.8	11.0	15.4
Netherlands		45.2	47.7	49.6
Austria		19.9	23.9	26.9
Poland		9.6	7.7	7.1
Portugal		8.2	8.5	10.1
Romania		9.2	8.5	8.7
Slovenia		8.3	9.5	10.0
Slovakia		2.5	3.4	5.1
Finland		12.8	13.3	14.1
Sweden		23.1	26.0	24.6
United Kingdom		25.1	25.0	25.3
Iceland		19.2	23.0	19.7
Norway		29.1	27.8	25.7
Switzerland		32.0	33.7	36.3
FYR of Macedonia		:	5.3	5.8
Turkey		:	10.6	11.1

Source: ec.europa.eu

Sandalio Gómez, catedrático de relaciones laborales de la escuela de negocios IESE y férreo defensor de la jornada parcial, considera que si en el sur de Europa está menos extendida es porque la mujer ha tardado más en incorporarse al mercado de trabajo. Ahora que el modelo del breadwinner (el hombre que trae en exclusiva el dinero al hogar) parece que agoniza, es momento de pensar en la jornada parcial como un instrumento de flexibilidad, según Gómez: "Se tiene que permitir al trabajador promocionar en la compañía aunque no trabaje a tiempo completo. No tiene por qué ser siempre la mitad de la jornada y del salario, sino el 70%, en algunos casos, o una parte del trabajo hecho desde casa, por ejemplo. Flexibilidad, en definitiva. Es de lo que estamos hablando en todas las escuelas de negocios".

Los sindicatos son contrarios al fomento de la media jornada porque juzgan precarias sus condiciones. Toni Ferrer, secretario de acción sindical de UGT, habla de tres obstáculos para su desarrollo en España: la alta tasa de

Lecturas de Economía

temporalidad y su frecuente vinculación a jornadas parciales, los a menudo exiguos niveles salariales que impiden vivir con la mitad del sueldo, y una protección social que considera insuficiente.

UGT y CC OO exigen cambios normativos. En el Acuerdo Económico y Social lograron introducir una cláusula de revisión a los seis meses del inicio del plan de choque para analizar su impacto y, en su caso, proponer "una nueva regulación del trabajo a tiempo parcial que incluya, entre otros aspectos, el de su protección social".

Lo que consideran prioritario en este sentido, dice Ferrer, es que el hecho de trabajar menos horas no perjudique a las pensiones. "Se cotiza por horas trabajadas; si la cotización es baja, las pensiones también serán bajas", asegura. Según la legislación española, a cada hora de trabajo a tiempo parcial se le aplica un coeficiente corrector del 1,5 a efectos de pensiones de jubilación e incapacidad permanente. Es decir, cada hora trabajada cuenta como hora y media cotizada para acceder a estas prestaciones. Para los sindicatos ese multiplicador es insuficiente y debería incrementarse al 1,75 o incluso al 2.

La protección social ha sido un elemento clave para el arraigo de la jornada parcial en los Países Bajos, donde ya tienen las mañanas o las tardes libres casi la mitad de los trabajadores. Allí no han de preocuparse por la jubilación porque la denominada pensión de vejez (AOW) cubre a todos los que hayan residido en el país en cuanto cumplen 65 años, y a esta se añade otra complementaria que está en función de lo que hayan cotizado por sus ingresos.

Pero el proceso holandés ha sido evolutivo y su punto de partida hay que buscarlo, precisamente, en un contexto de crisis con altas tasas de paro. Elena Sirvent obtuvo en 2007 el premio del Consejo Económico y Social (CES) a la mejor tesis doctoral por un estudio en el que, entre otras cuestiones, cuenta las etapas por las que ha pasado Holanda en su tránsito a lo que ella denomina la sociedad a tiempo parcial.

Primero vino el atolladero económico. La crisis del petróleo de 1973 castigó duramente a Holanda, debido al embargo de crudo al que los países árabes la sometieron por su abierto apoyo a Israel en la guerra de Yom Kippur. Las mujeres con hijos empezaron a trabajar fuera de casa y la jornada parcial fue una buena fórmula. En los años ochenta, el Gobierno impulsó este tipo de contrato para intentar paliar la elevada tasa de paro (del 13% en 1984) fomentando, entre otras medidas, las reducciones de jornada. A lo largo de los noventa se mejoraron, mediante sucesivas reformas, las condiciones laborales de esos trabajadores, cuyo número iba en aumento. Tales medidas llegaron al punto de reconocer el derecho del empleado a ajustar sus horas de trabajo tanto al alza como a la baja sin tener siquiera que explicitar los motivos, a menos que causara con ello graves problemas de organización a la empresa. La última fase de las que habla Sirvent, vigente, consiste en promover la media jornada entre los hombres. El objetivo es alcanzar el combination scenario, en el que ambos miembros de la pareja comparten responsabilidades familiares y trabajan a tiempo parcial.

Suena bastante ajeno a la vida española, pero el porcentaje de empleos a media jornada ha crecido significativamente en la última década (representaba el 8% del total en el año 2000 y hoy ronda el 13%). Además, la mujer no tiene que incorporarse al mercado laboral. Ya está incorporada. Ahora aspira a que sus condiciones se equiparen completamente a las del hombre, y en este sentido el

Lecturas de Economía

empleo parcial tanto puede ser un instrumento para ella como para él. Al menos, en potencia. En el caso de Jaume Sala, fisioterapeuta que trabaja en Asepeyo cinco horas cada mañana, el cuidado de sus tres hijos recae más en él que en su mujer, empleada a tiempo completo. "Tendríamos más dinero si los dos trabajáramos ocho horas, pero a veces hay que elegir entre la compensación económica y la familiar", afirma.

Las comparaciones entre países nunca son exhaustivas, debido a la cantidad de variables que intervienen. Pero siempre pueden esbozarse algunos paralelismos. Así, las reducciones de jornada también han sido determinantes para Alemania en la última crisis, que no ha llegado nunca al 10% de paro a pesar de que su economía cayera un 5% en 2009. La última reforma laboral en España pretende potenciar un mecanismo parecido al germano, pero ya es tarde para los más de dos millones de españoles que han perdido su empleo durante la Gran Recesión. Al margen de la política, es clave para el desarrollo de la jornada parcial que los empresarios crean en ella: "Se piensa que el trabajador no se va implicar igual que otro con una jornada más larga, y debería ser al contrario; cuantas más facilidades se le den para que concilie vida laboral y familiar, mejor se sentirá en la empresa y mayor será su rendimiento", dice Gómez, el profesor del IESE.

Joan Tolrà, director de Responsabilidad Social Interna de Asepeyo, dice que además de la mentalidad ha de cambiar la regulación: "A veces es más complicado modificar el tipo de jornada que despedir a un trabajador", sostiene. Su empresa sí cree en este tipo de contrato y, de hecho, un 25% de los empleados trabaja cinco horas al día de media. También es una práctica común en Infojobs, cuyo director, Jaume Gurt, ve lejano ese cambio de mentalidad empresarial. "Aquí también nos costó, pero lo hicimos cuando vinieron los primeros partos", afirma.

Las medidas gubernamentales de fomento de la jornada parcial suelen incorporar bonificaciones fiscales para las empresas, y la CEOE acostumbra a apoyarlas. Para este reportaje prefirieron no hablar, arguyendo que mientras dure el diálogo sobre la reforma de la negociación colectiva no quieren hacer declaraciones.

Los sindicatos tienen claro que los españoles preferirán jornadas completas mientras no mejoren las condiciones de las parciales. La Encuesta de Población Activa (EPA) del IV trimestre de 2010 les da, en parte, la razón, ya que el 51,2% de los ocupados a tiempo parcial declaraba que lo hacía por no haber podido encontrar otro tipo de empleo.

Toni Ferrer, de UGT, concluye que "el tiempo parcial puede tener un papel importante, pero si mejora la protección social". Sandalio Gómez, del IESE, dice que "su potencial de crecimiento es muy grande, pero la cultura empresarial ha de cambiar y la apuesta del Gobierno, crecer". Los expertos coinciden en que hay vida más allá de la jornada completa y en que España podría aprovechar mejor ese espacio del mercado de trabajo, si bien queda mucho por transformar. Aquel problema matemático para niños que habla de obreros que construyen una casa es difícil de resolver en la vida real. Y es que, en las ciencias sociales, dos y dos no siempre son cuatro. Ni cuatro y cuatro (horas) son siempre ocho.

Article 3. Porqué crece la población activa?

Carmen Alcaide – El País domingo 1 de febrero 2009

Los datos del mercado laboral, además de poner de manifiesto el deterioro rápido e intenso del empleo, nos muestran un crecimiento del paro superior a la destrucción de empleos, lo que merece una reflexión. Son muchas las veces que se confunden ambos conceptos y creo que es importante aclarar y explicar el comportamiento de las diferentes variables para entender las diferentes causas que intervienen en su comportamiento.

El indicador más significativo para explicar la situación del mercado laboral es el de población ocupada, concepto que no siempre coincide con el de empleos y que refleja las personas que ocupan al menos un empleo (en estudios sociológicos del mercado laboral hay que tener en cuenta el pluriempleo). Para hablar de destrucción de empleos se comparan las cifras de ocupados de diferentes trimestres, ya sea de un trimestre respecto al anterior o en términos anuales, es decir, en un periodo de cuatro trimestres. Según los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), la población ocupada ya se redujo en el cuarto trimestre de 2008 a 19,85 millones de personas, bajando de los famosos 20 millones y con una destrucción de 489.600 empleos sobre el trimestre anterior y de 620.100 en los cuatro trimestres del año 2008.

Para analizar el paro es necesario estudiar antes la evolución de la población activa, que según la definición internacional la componen las personas que estando en condiciones de trabajar quieren hacerlo y buscan trabajo. En España la edad legal para poder trabajar son los 16 años, mientras que en el resto de la UE son 15 años. La edad de jubilación es optativa, por eso la población activa agrupa a los mayores 16 años (38,35 millones), pero sólo a aquellos que quieren trabajar y buscan trabajo, 23,06 millones en el último trimestre. Por lo tanto, la cifra de inactivos que no pueden trabajar o no buscan trabajo es de 15,29 millones, cifra que aumentará a medida que envejezca la población.

Lo que está sucediendo durante los últimos trimestres, en contra de lo esperado en muchas previsiones, es que la población activa continúa aumentando a un ritmo intenso, hecho sobre el que conviene hacer algunas reflexiones. En el último trimestre de 2008 aumentó en 119.600 personas y en el año completo en 660.200, con una tasa de crecimiento del 2,95% y cuando ya la actividad económica está en tasas negativas. Existen dos colectivos que explican por sí solos este crecimiento de la población activa: los inmigrantes y las mujeres.

Aunque sorprende que el colectivo de inmigrantes como fuerza de trabajo continúe creciendo en una situación de crisis y de aumento del paro, hay que tener en cuenta que estos colectivos preparan sus planes de emigración en el largo plazo, tardan en enterarse de la situación real en el país de destino e incluso conociéndolo las condiciones son mejores que en sus países de origen. Con los datos del último trimestre, la población extranjera con más de 16 años era de 4,74 millones, de los que el 77,3% se declaran activos, con un aumento de 371.200 en el año. De este colectivo, 600.000 perdieron el empleo y 371.700 pasaron a engrosar las cifras del paro. Estos datos muestran las dificultades por las que pasan en estos momentos, y eso a pesar de que las mujeres inmigrantes mantienen en su mayoría sus puestos de trabajo en el servicio doméstico y la atención a los mayores. Es reveladora la comparación entre las tasas de empleo

de las ecuatorianas y las colombianas (71,6% y 63,6%, respectivamente) frente a la de las españolas (41,6%).

El colectivo de mujeres en su conjunto, españolas y extranjeras, mantienen con más facilidad su trabajo. En el último año las activas han aumentado en 507.100 como consecuencia del efecto del llamado empleo adicional. Está sociológicamente estudiado que en momentos bajos del ciclo, cuando disminuye el empleo y aumenta el paro, algunas personas (en su mayoría mujeres) que no buscaban empleo lo hacen para corregir la mala situación de las familias por la pérdida de empleo de alguno de sus miembros. Así, aunque el número de ocupadas no ha disminuido -es decir, no se ha destruido empleo femenino- sí que ha aumentado el número de mujeres paradas en 470.700 en el año.

Por lo tanto, cuando se analiza la evolución del paro, que, según la EPA, aumentó en 1.280.300 personas en el año, es un error decir que es equivalente a la destrucción de empleo. Hay que tener en cuenta los dos factores: el aumento de la población activa (660.200) y la destrucción de empleo (620.100). Sin embargo, sí es cierto que la explicación del aumento del paro en el último trimestre está más del lado de la destrucción de empleo que del aumento de la población activa.

Para hacer previsiones de la evolución del paro, además de tener en cuenta las propias previsiones de crecimiento de la actividad económica en los diferentes sectores, es necesario hacer hipótesis sobre la posible evolución de la inmigración, que con los datos del padrón continúa aportando un saldo (entradas menos salidas) positivo elevado, aunque menos intenso que el de trimestres anteriores. Por eso no es de extrañar que las previsiones de las instituciones, los analistas y el Gobierno puedan mostrar diferencias significativas.

Pero lo que nadie duda es que durante 2009 el paro seguirá aumentando mientras no se estabilicen los mercados financieros y bursátiles, se normalice el crédito y vuelva la confianza a todos los agentes sociales. El empleo será probablemente la última variable de la recuperación. El primer indicador que puede aliviar la situación financiera de las familias será que deje de destruirse empleo y se inicie el crecimiento de la población ocupada.

Article 4: Alemania: A la caza del trabajador en el paraíso del pleno empleo

Diario EL PAÍS. 16 septiembre 2017

Charlotte Jakobi-von Müller acude a las ferias de trabajo como quien va de caza a la sabana en busca de una especie en extinción. Es jefa de recursos humanos de la empresa municipal de transportes de Múnich y busca desesperadamente trabajadores. Les hacen falta 200 conductores que hablen alemán y estén dispuestos a cobrar 2.580 euros brutos. Jakobi-von Müller sabe bien que la competencia por la mano de obra en Baviera es feroz. En la bandeja de entrada de su buzón de correo no se amontona ningún currículum. Es ella la que tiene que salir a la calle a buscar candidatos. "Aquí nadie busca empleo porque todos tienen. Es muy difícil encontrar trabajadores". Su misión, explica, es a la fuerza muy creativa. Una madrugada ordenó cubrir los sillines de los cientos de miles de bicicletas aparcadas en la calle con un forro en el que se leía: "Te necesitamos a ti". Otra de sus creaciones es un vídeo en el que un conductor cuenta lo feliz que es al volante de su autobús. Pero en la decena de ferias de trabajo que se celebran cada año en Múnich es donde de verdad se la juega.

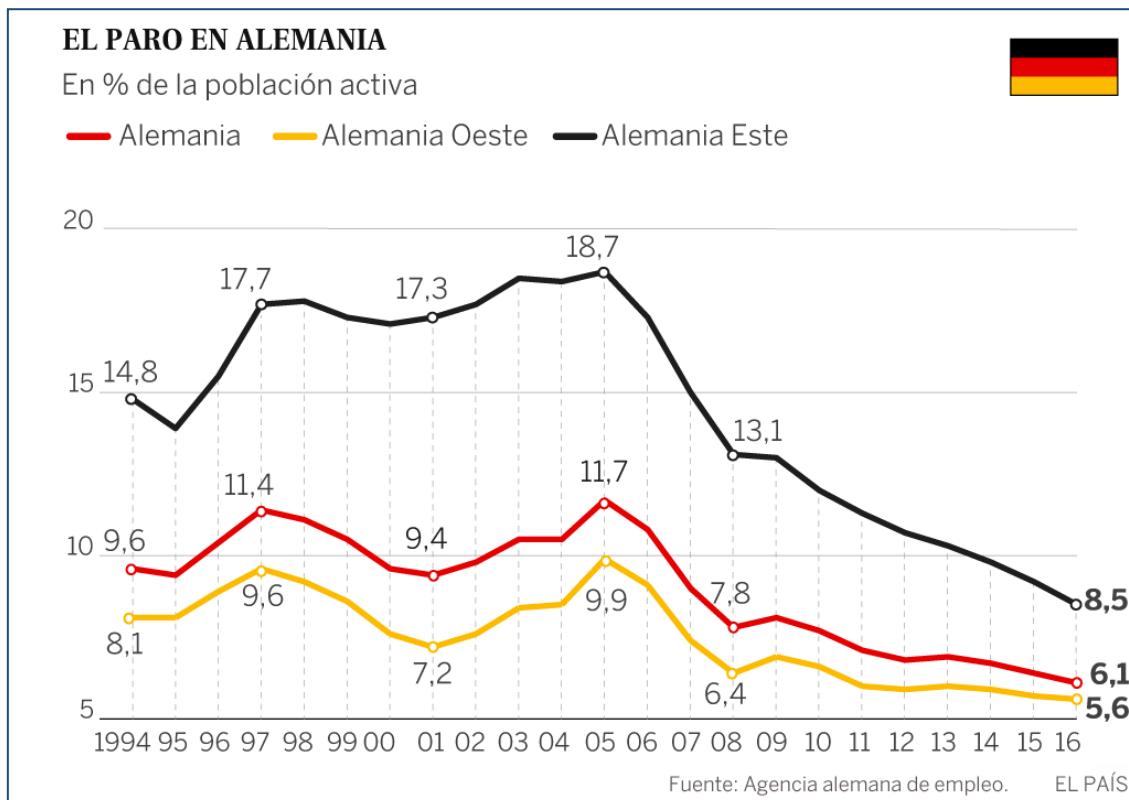
La falta de mano de obra cualificada en ciertos sectores es un problema que afecta a toda Alemania, un país en el que la economía crece, mientras la pirámide demográfica envejece. Nunca antes desde la reunificación alemana el desempleo había sido tan bajo - 5,8% - en un mercado laboral que se encuentra en plena expansión. Junto a las luces, se acumulan las sombras. Las diferencias entre el Este y el Oeste, también en empleo siguen siendo profundas. La temporalidad y los bajos salarios de los millones de alemanes que trabajan con los polémicos minijobs son preocupantes. Aún así, la gran mayoría de los alemanes segura en las encuestas vivir una época de bonanza que tiene mucho que ver con el acceso al trabajo. La canciller Angela Merkel, considerada por muchos alemanes artífice de esta era de bienestar, aspira a un cuarto mandato dentro de una semana. Todos los sondeos coinciden en que lo logrará.

"Aquí nadie busca trabajo porque todos tienen", dice una jefa de recursos humanos

Una coyuntura económica internacional favorable y la batería de reformas laborales puestas en marcha por el Gerhard Schroeder son a juicio de numerosos expertos algunas de las calles del éxito laboral alemán y a la vez la causa de sus debilidades. La demanda de trabajadores cualificados es uno de los daños colaterales del crecimiento alemán. En agosto, Berlín aprobó un plan para paliar ese déficit, que según estimaciones con las que trabaja el Gobierno, Alemania necesitará tres millones de trabajadores cualificados en 2030.

En la boyante Baviera, con un 3,2% de desempleo, la escasez de trabajadores es especialmente aguda. Según las predicciones de la cámara de comercio bávara, ahora necesitan 230.000 trabajadores. Y el doble para 2030. Por eso, este Estado federado se ha convertido en una suerte de laboratorio de recursos humanos.

La competencia entre los empleadores es despiadada. Ofrecer horarios ultraflexibles y todo tipo de medidas de conciliación a madres para que se animen a dejar la media jornada o la dilatada baja de maternidad es solo un punto de partida. Hay empresas que regalan bonos de gimnasio a sus trabajadores o un coche. Se ofrecen también viajes y actividades de ocio con los compañeros de trabajo o ayuda para encontrar casa a buen precio. Otros empleadores se esfuerzan para convencer a los más mayores para que permanezcan en sus puestos de trabajo más allá de la edad de jubilación.



“Para nuestros empresarios, el problema número uno es la falta de trabajadores cualificados”, constata Robert Obermeier, economista jefe en la Cámara de Comercio e Industria de Múnich y Alta Baviera. Una encuesta reciente de su institución refleja que el 55% de los empresarios preguntados cree que la falta de mano de obra cualificada es el principal riesgo empresarial al que se enfrentan. “Cada año es más difícil y el problema solo empeorará porque el panorama demográfico no va a mejorar”, dice Obermeier. Este experto explica que por un lado cada año salen menos niños de las escuelas y que además, cada vez más optan por ir a la universidad y menos por la afamada formación profesional alemana. Obermeier asegura que faltan contables, secretarios, técnicos medios, casi de todo. Hace poco hacían falta por ejemplo 100 socorristas para las piscinas municipales. En Baviera tienen sede muchas grandes empresas como Siemens, BMW, Allianz o Audi y también por eso la competencia es enorme.

Pensar que la llegada de más de un millón de refugiados en los últimos dos años ayudará a aliviar el problema no es realista al menos a corto y medio plazo. Aprender el idioma lleva tiempo y hace falta que los perfiles que llegan sean compatibles con los que se ofrecen, coinciden los analistas. De momento, solo en torno a un 10% de los llegados desde 2015 tiene trabajo, según cifras oficiales.

Además, esos empleos, a menudo en la hostelería o la construcción no solucionan la situación de muchos otros sectores.

Para un joven español lo que cuentan la jefa de recursos humanos y el economista de la cámara de comercio podría parecer una broma de mal gusto, pero Estefanía Dávila (35) y David Redondo (31) saben bien que es una realidad. Los dos trabajan de enfermeros en el gran hospital de Múnich. En España, ella encadenaba contratos de 24 horas y sustituciones en vacaciones cuando salían. “Pero me cansé de tantos contratos. Oí que había un curso de alemán que pagabas con tus primeros sueldos y me apunté”. Ahora trabaja en Múnich y asegura que su experiencia es muy buena. “Aquí tienes estabilidad y calidad de vida”.

Redondo cuenta que después de apuntarse a todas las bolsas de trabajo de las comunidades autónomas españolas, en un año y medio no le llamó nadie. Aquí, dice, hablando bien alemán, el trabajo sobra. “Yo señalo con el dedo donde quiero trabajar y voy. Aquí estamos muy bien valorados”. Alfred Holderied, su jefe al frente del departamento de enfermería del hospital, asiente: “Los españoles vienen muy bien formados”.

Faltan contables, secretarios, técnicos medios, casi de todo, aseguran desde la Cámara de Comercio e Industria de Múnich y Alta Baviera

Aunque no todas las experiencias de trabajadores venidos de fuera son tan exitosas. Muchos jóvenes acaban volviéndose porque no encajan o añoran su país. Lo corrobora Michael Holzinger, que regenta un lujoso hotel turístico en Garmisch-Partenkirchen, al sur de Baviera y que ha dicho adiós a unos cuantos españoles que “echaban de menos a su madre y a su padre”.

Holderied, el jefe de enfermería no desiste. Realiza expediciones periódicas a España para reclutar a enfermeros. Ha traído ya a 54 trabajadores a Múnich. Italia, Filipinas o China son otros de los países a los que ha viajado en busca de enfermeros para un departamento que parece la ONU. Hay empleados de Croacia, Bosnia, Turquía... “Los alemanes se hacen mayores y alguien tiene que atenderles en los hospitales. Pero los jóvenes alemanes prefieren trabajar en otras cosas. Tenemos un problema muy gordo”. Explica que ahora tienen 100 puestos vacantes y que hay camas que no se pueden usar porque no hay personal para atenderlas. En el hospital ofrecen formación interna y flexibilidad horaria para los padres con niños pequeños. Pueden elegir trabajar desde 3,5 horas a la semana hasta 40. Aún así, Holderied sigue condenado a patearse el mundo en busca de enfermeros. “Los políticos conocen bien el problema, pero no ofrecen soluciones concretas. Dicen que sí, que hay que hacer atractiva la profesión, pero...”.

‘Minijobs’ y parados de larga duración

No todo son luces de neón en el mercado de trabajo alemán. Pese a las buenas cifras, Sabine Klinger, del Instituto para la investigación el mercado laboral (IAB) advierte de que “hay problemas estructurales que se vuelven más visibles precisamente cuando baja el desempleo”. Explica por ejemplo que la demanda laboral no acaba de encajar con la cualificación de la mano de obra disponible y asegura que un tercio de los parados son de larga duración (más de doce meses). Habla también de la brecha salarial, que ha mejorado ligeramente desde 2010, aunque los sueldos más altos y los más bajos están lejos de converger. El trabajo a tiempo parcial y la temporalidad son otros de los puntos débiles del sistema.

Lecturas de Economía

Hasta 6,5 millones de personas trabajan con minijobs, un tipo de contrato a tiempo parcial con un sueldo máximo de 450 euros.

El mercado alemán debe además adaptarse a una demografía cambiante. La población envejece a la vez que se incorporan cientos de miles de extranjeros. “Por un lado hay que proporcionar más flexibilidad a los trabajadores mayores para que se queden más tiempo en sus puesto de trabajo y a la vez hay que hacer un gran esfuerzo para formar a los migrantes”, sostiene Klinger.

Article 5: Todo lo que siempre quiso saber sobre el IPC y nunca se atrevió a preguntar

Por Jose Cabré. Set.2011 (revisado septiembre 2016)

1.- DE QUE VA ESTA PELICULA DEL IPC?

El Índice de Precios de Consumo (IPC) es un índice que utilizamos para medir la inflación de un territorio concreto; es decir, para medir el aumento sostenido del nivel general de precios en España.

El IPC tiene como objetivo proporcionar una medida estadística de la evolución del conjunto de precios de los bienes y servicios que consume la población residente en viviendas familiares en España.

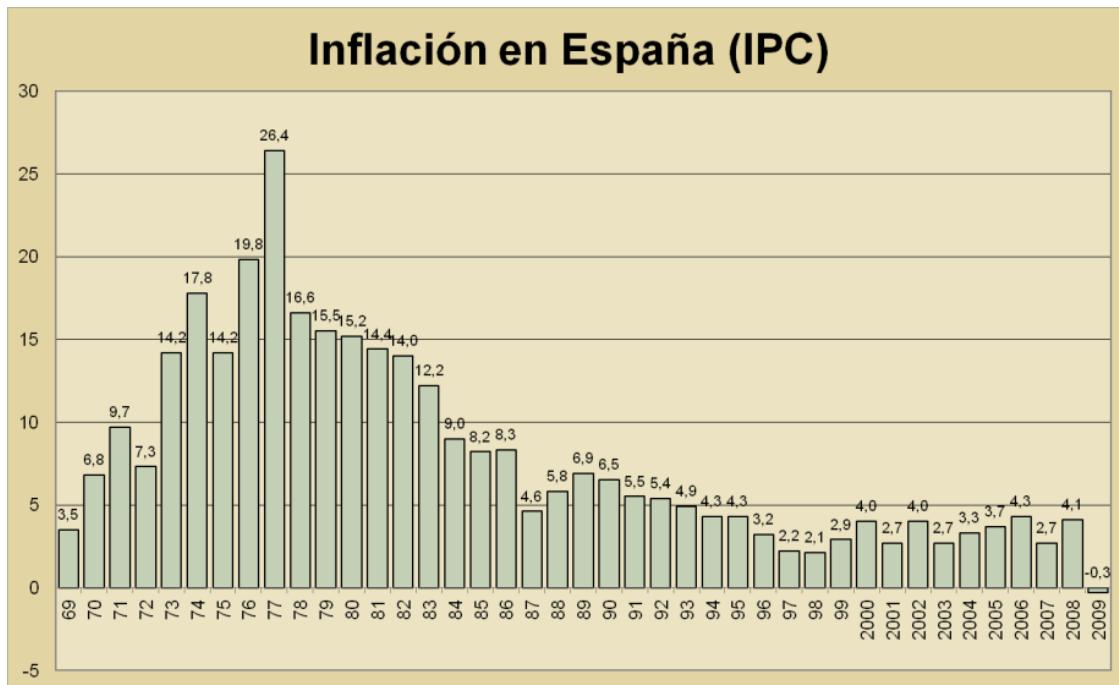
Este índice se elabora con cerca de 220.000 precios mensuales de 489 artículos, de los cuales informan más de 30.000 establecimientos distribuidos en 177 municipios de todo el territorio nacional. La recogida de datos se realiza mediante visita personal a los establecimientos en las fechas que corresponda. Además, se recogen datos por teléfono y correo electrónico. En determinados artículos tarifados se obtiene información de las publicaciones oficiales correspondientes.

"El principal problema con el que se enfrenta en estos momentos el Índice de Precios de Consumo (IPC) es que se le han colgado demasiadas etiquetas". Son palabras de Antonio Martínez, ex director general de Estadística Económica del Instituto Nacional de Estadística (INE), al referirse a la circunstancia de que sobre el IPC descansen la negociación salarial de los convenios colectivos o la variación de los alquileres de las viviendas, por citar sólo algunos ejemplos que mitifican una cifra que se usa, quizás para demasiadas cosas.

Y ese excesivo uso lleva a una de las primeras incorrecciones: el Índice de Precios de Consumo, exclusivamente, mide las variaciones del nivel de precios; no mide precios ni coste de vida. Y, sin embargo, IPC e inflación son palabras que se utilizan como sinónimos.

Por otro lado, el IPC es un indicador que sólo tiene sentido cuando se establecen comparaciones en el tiempo; de hecho, un número índice no tiene apenas significado si no se establece una comparación con índices de otros períodos, para obtener las tasas de variación correspondientes (puede ser un mes, un año, o cualquier otro período de tiempo).

La creciente importancia que está tomando este indicador y una sensible variación de los hábitos de consumo de la población española han llevado al Instituto Nacional de Estadística, a efectuar diversas actualizaciones de la base de datos que los configura. La última actualización toma como base 2011.



Fuente INE

CPI Change in average annual



2.- ¿CUALES SON LAS GRANDES CIFRAS DEL INDICE?

En enero de 2012 entró en vigor el sistema de IPC base 2011. El IPC, base 2011, mantiene las principales características del IPC, base 2006, y, al igual que éste, revisará anualmente las ponderaciones para cierto nivel de desagregación

Lecturas de Economía

funcional. Para realizar esta actualización utilizará la información proporcionada por la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF)¹.

En el IPC se tienen en cuenta todas aquellas parcelas que superan el 0,3 por mil del gasto total.

En enero de 2007 se publican los primeros índices en base 2006. La muestra de municipios aumenta un 25% (hasta un total de 177), el número de precios recogidos crece un 12% (hasta cerca de 220.000) y el número de artículos de la cesta de la compra se eleva de 484 a 491. En 2011 se reduce a 489.

3.- ¿LAS PRINCIPALES MODIFICACIONES, A QUE PRODUCTOS HAN AFECTADO?

De acuerdo con los nuevos hábitos de consumo de los españoles, en la cesta de la compra se han eliminado artículos que ya no son representativos del consumo, como el aceite de soja, el ovillo de lana, el jabón de fregar, las cuotas que se pagan en los casinos, las maquinas de escribir, etc. En paralelo, se han introducido otros, cuyo consumo ha aumentado significativamente en la última década, como los edredones, las gambas congeladas, el papel de aluminio, los ordenadores personales, los gimnasios, etc.

En la cesta de la compra del IPC base 2006 entran nuevos artículos como los productos dietéticos e infantiles, la homeopatía, el fisioterapeuta y las operaciones de cirugía estética y miopía. Asimismo desaparecen otros cuyo consumo ha dejado de ser significativo como la tela para tapizar, la reparación de ciertos electrodomésticos o el tejido para confección.

4.- CESTA DE LA COMPRA

Es el conjunto de los bienes y servicios seleccionados en el IPC cuya evolución de precios representa la de todos aquellos que componen la parcela COICOP a la que pertenecen.

La selección de los artículos que componen la cesta de la compra se ha realizado a partir del IPC, base 2001, y los datos de la ECPF 2011. El criterio para determinar qué parcelas deben estar incluidas sigue siendo el mismo que para la base 2001: se han tenido en cuenta en el IPC todas aquellas parcelas que superan el 0,3 por mil del gasto total.

¹ Esta encuesta, denominada Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF), que se realiza trimestralmente, proporciona la información necesaria para la actualización de las ponderaciones así como la renovación de la composición de la cesta de la compra. Y, además, posibilita la actualización permanente de dichas ponderaciones).

5.- HABLEMOS DE LOS PRINCIPALES ARTICULOS QUE SE RECOGEN EN EL IPC...

La estructura funcional del IPC consta de 12 grupos, 37 subgrupos, 79 clases y 126 subclases, al igual que en el IPC base 2006. También se mantienen las 57 rúbricas y los 28 grupos especiales se amplían a 29.

Los artículos están distribuidos en los grandes grupos del IPC 2011 de la siguiente forma:

Número de artículos IPC Base 2011

Grupos	Número de artículos
1 Alimentos y bebidas no alcohólicas	176
2 Bebidas alcohólicas y tabaco	12
3 Vestido y calzado	67
4 Vivienda	18
5 Menaje	60
6 Medicina	13
7 Transporte	31
8 Comunicaciones	3
9 Ocio y cultura	41
10 Enseñanza	7
11 Hoteles, cafés y restaurantes	23
12 Otros bienes y servicios	38
Total	489

En Alimentación están recogidos 176 artículos, desde panes, cereales, pescados, etc a alimentos para bebés; en Bebidas alcohólicas y tabaco 12, mientras en el grupo Vivienda, ahora, se toman precios de 18 artículos: alquiler, materiales para la reparación y conservación, agua, gas, electricidad, etc.. En Vestido y calzado (67) se incluyen prendas interiores y exteriores de hombre, mujer y niño, complementos de vestido, calzado y reparaciones. En Menaje (60), se integran hogar, muebles, electrodomésticos, limpieza y mantenimiento del hogar, salvo el de comunidades de vecinos, que se incluyen en Vivienda. En Medicina (13) están todo tipo de medicamentos, seguros médicos, productos farmacéuticos, material terapéutico y servicios hospitalarios. En Transporte (31) se computan el transporte personal, la compra de coches, carburantes y gasolinas (que aumentan su ponderación), la reparación de coches (baja la ponderación al estar muy renovado el parque) y billetes urbanos e interurbanos de cualquier medio de transporte. En Comunicaciones 3. En Cultura y Ocio (41) se encuentran recogidos los precios de televisores, consolas, aparatos de sonido, material fotográfico, ordenadores personales, libros, entradas de fútbol, cuotas de abonados, periódicos, semanarios y revistas, En Enseñanza (?) educación infantil, EGB, BUP, COU, FP, y educación universitaria, cursos de idiomas,. En el grupo Hoteles, cafés y restaurantes (23) se reflejan los gastos de restaurantes, bares, cafeterías, estancias en hoteles Por último, en el apartado Otros (38), comisiones financieras, joyas, bisutería, artículos personales, papelería, peluquería, esteticistas...

Lecturas de Economía

6.- ENTRE LAS COSAS QUE MAS SOBRESALEN EN LA NUEVA BASE ESTA EL HECHO DE QUE NO SE COMPUTE EL PAGO DE INTERESES DE LAS DEUDAS, DE LAS HIPOTECAS, QUE, SIN DUDA, REPRESENTAN UN ALTO PORCENTAJE DEL GASTO DE UNA FAMILIA. ¿CUAL ES LA RAZON?

Es sólo un problema de definición. En materia financiera, el IPC sólo incluye las comisiones bancarias (por cambio de divisas, transferencias...), porque sí es un gasto. El tema de intereses se ha debatido largamente en el grupo de trabajo, llegándose a la conclusión de que los intereses no son consumo. Es algo similar al tema de vivienda. El gasto de vivienda en propiedad se considera inversión. El interés es una operación de distribución de renta. Además, tampoco sería fácil determinar un tipo de interés representativo: ¿medio, a largo plazo, preferencial, hipotecario...?

7.- PERO PUEDE DESVIRTUAR, EN PARTE, LA REALIDAD DE LOS GASTOS DE UNA ECONOMIA FAMILIAR...

La razón fundamental para que no esté incluido en el IPC es que no es un gasto de consumo. Pero el problema va mas allá. Y es que el IPC se le han colgado demasiadas historias, en el sentido de que se le usa para demasiadas cosas. Si alguien quiere saber cuál es el gasto de la familias sólo tiene que añadir al IPC, el índice de los intereses del Banco de España, o de cualquier otra institución financiera, y un índice de precios de viviendas en propiedad (en estudio). El resto, es juntar estos tres índices, con sus correspondientes ponderaciones y que sirva para lo que haga falta.

8.- OTRO DE LOS TEMAS IMPORTANTES ES LA VIVIENDA. ¿QUE SE RECOGE EN EL IPC?

El alquiler real y gastos como comunidad, agua, calefacción, alumbrado, portería..., tanto en las viviendas en propiedad como en alquiler, incluidas viviendas principales y secundarias. El grupo vivienda incluye los alquileres reales, los que se pagan en el mercado. Antes incluía el denominado alquiler imputado, que no era otra cosa que la ficción de imputar un alquiler a una vivienda en propiedad. Este último se ha suprimido, porque el IPC habla de gasto monetario. Por tanto, al igual que se ha suprimido el alquiler imputado, han salido los autoconsumos, o las imputaciones de los denominados salarios en especie.

9.- ¿DONDE SE TOMAN LOS PRECIOS?

En toda la geografía nacional. La diferencia es que en la anterior base había muchos municipios muy pequeños, en los que comprobamos que los precios que se tomaban evolucionaban mínimamente. A principios de siglo, el número de municipios, se ha reducido a 177, pero, a pesar de ello, España, junto con Gran Bretaña, es el país de la Unión Europea donde en más municipios se toman datos.

10.- ¿COMO SE SELECCIONAN LOS MUNICIPIOS?

Se hace de forma distinta según se trate de tomar precios del grupo alimentación, bebidas y tabaco o de los restantes. En el primero de los casos se seleccionan todas las capitales de provincia y los municipios que tengan más de 50.000 habitantes, con el objetivo de que, a nivel comunidad, quede representada en un 50 por ciento de la población, como mínimo, y a nivel provincial, el 30 por ciento.

Para los restantes grupos, se toman las capitales de provincia, más aquellos municipios que tengan más de 100.000 habitantes. En provincias como Madrid o Barcelona, donde hay varios municipios por encima de los 100.000 habitantes, no tiene ningún sentido tomarlos en todos, porque el comportamiento del consumo en Leganés o Móstoles, no varía sustancialmente.

11.- ¿Y LOS ESTABLECIMIENTOS?

Poniéndonos de acuerdo con los responsables de los municipios y buscando aquellos que tengan unas determinadas características: ser de tipo medio o del tipo más frecuentado en la localidad; los de mayor volumen de ventas o de afluencia de clientes; ofrecer garantía de continuidad en los artículos seleccionados en ellos, entre otros requisitos. No se tienen en consideración economatos, cooperativas ni cualquier otro tipo de establecimientos de acceso restringido a un sector de la población. Entre los días 1 y 22 de cada mes se visitan estos establecimientos con unos cuestionarios, en los que, además del precio a tomar en cada uno de ellos, figuran los de meses anteriores, de forma que son fácilmente detectables alteraciones de precios extrañas.

12.- ¿CUAL ES EL SIGUIENTE PASO?

Los datos tomados se someten a un control de calidad en la delegaciones del INE y luego son enviados a Madrid, dónde llegan a finales del mes de referencia. A partir de ahí, son procesados informáticamente en el curso de los 10-12 días siguientes a la recepción. El resultado final son muchas cifras, aunque la gente se queda, exclusivamente, con la que agrega todas las demás.

13.- ¿CADA CUANTO TIEMPO SE REVISAN LOS METODOS DE CALCULO DEL INDICE Y SUS PONDERACIONES?

Hasta la entrada en vigor de la base 2001, el IPC basaba su cálculo en lo que se denomina sistema de base fija, cuya principal característica es que tanto la composición de la cesta de la compra como sus ponderaciones se mantienen inalterables a lo largo del tiempo que dura la base. Los cambios de base se llevaban a cabo cada ocho o nueve años, debido a que ésa era la periodicidad de la Encuesta Básica de Presupuestos Familiares (EBPF), la fuente utilizada para la elaboración de las ponderaciones y de la cesta de la compra. Por ello, la única forma de poder recoger los cambios en el comportamiento de los consumidores y que el IPC se adaptara a estas tendencias, era esperar hasta el siguiente cambio de base. Evidentemente, en algunos casos el plazo de tiempo era excesivamente largo.

A partir de 1997, las dos encuestas de presupuestos familiares que convivían (una continua, con periodicidad trimestral, y una básica, que se realizaba cada ocho o nueve años) fueron sustituidas por una sola, con periodicidad trimestral, que proporcionaba una información más cercana a la encuesta básica, en cuanto al nivel de desagregación. Esta encuesta, denominada Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF), proporcionó la información necesaria para la actualización de las ponderaciones así como la renovación de la composición de la cesta de la compra en el cambio de base del IPC 2001. Y, además, posibilitó la actualización permanente de dichas ponderaciones y la revisión de la cesta de la compra, lo que supuso una mejora en los cambios de Sistema del IPC.

Así, con el IPC, base 2001, comenzó un nuevo Sistema de cálculo cuyas características más importantes son su dinamismo y su actualidad. Es un IPC

Lecturas de Economía

más actual ya que revisa su sistema metodológico permanentemente con el fin de mejorarlo. Para ello, se está en contacto directo con los distintos foros académicos y organismos productores nacionales e internacionales.

En enero de 2007, entra en vigor el Sistema de Índices de Precios de Consumo, con base de referencia en el año 2006. Este Sistema sustituye al IPC que, con base 2001, estuvo vigente hasta diciembre de 2006.

Desde el año 2006 sustituye a la ECPF-97 y cuya principal característica es su periodicidad anual. Asimismo la información proporcionada por esta nueva encuesta también se utilizará en los cambios de base posteriores al año 2008.

El IPC, base 2006, mantiene las principales características del IPC, base 2001, y, al igual que éste, revisará anualmente las ponderaciones para cierto nivel de desagregación funcional. Para realizar esta actualización utilizará la información proporcionada por la nueva Encuesta de Presupuesto Familiares (EPF) 2006.

14.- ¿POR QUE HA AUMENTADO TAN SIGNIFICATIVAMENTE LA PONDERACION DEL GRUPO SERVICIOS?

Dicen los economistas que en la medida en que aumenta la renta y una persona empieza a satisfacer una serie de necesidades por encima de las básicas, si no destina una parte de la renta a ahorrar, lo que hace es ir a por bienes y servicios superiores, incluso de carácter suntuario.

15.- SOBRE EL IPC HA PESADO SIEMPRE UNA SOSPECHA EN FUNCION QUE LA CIFRA OFRECIDA POR EL INE SATISFACIERA O NO DETERMINADOS INTERESES: LA MANIPULACION. ¿ES POSIBLE UNA MANIPULACION MENSUAL DEL IPC?

El propio volumen de datos que se recogen y el hecho de que esta recogida se haga a nivel provincial, supondría tener que poner de acuerdo a muchas personas, aproximadamente a las 400 que se encargan de esta recogida. O en su defecto, el que una persona se encargase de manipular los 220.000 precios que mensualmente se procesan. Es prácticamente imposible acaparar semejante volumen de trabajo.

Es simplemente una cuestión de confianza. Esta institución nunca ha recibido, ni en democracia ni antes, ninguna sugerencia de manipulación.

16.- A PESAR DE SER EL PAIS QUE MAYOR PERIODO DEDICA A LA RECOGIDA DE DATOS - DEL 1 AL 22 DE CADA MES - LA NO RECOGIDA DE DATOS EN FECHAS NAVIDENAS ES UNO DE LOS PECADOS ORIGINALES DEL IPC. ¿SUPONE VARIACION ALGUNA?

Supongamos un ejemplo. El día 27 de diciembre pasado, el pollo, que estaba a 3 € el kilogramo, pasa a costar 10€. Si tomáramos precios en esa fecha, habría en esa parcela un incremento respecto a noviembre. Supongamos que en este mes de enero el precio vuelve a los 3€ el kilogramo. La comparación enero 2011-noviembre 2010 daría en ese producto un IPC plano, con una punta en diciembre.

Si ese mismo producto sube en Navidad, día 27 de diciembre, y se mantiene en enero, el IPC correspondiente a dicho mes ya se encargará de recoger el

incremento porcentual. Otra cosa es que el gasto de las familias en esos días sea mayor pero eso el IPC no lo mide.

17.- ¿PUEDE ESTABLECERSE ALGUN TIPO DE COMPARACION ENTRE ESE IPC Y EL DE OTROS PAISES COMUNITARIOS?

A pesar de que en el INE somos muy autocríticos, pienso que el nuevo IPC es el mejor de los actuales índices comunitarios. Y lo es por muchas razones: es el que tiene la ponderación más moderna; no hay ningún otro basado en una encuesta tan reciente, tiene mayor período de recogida de datos de la Comunidad; tiene también el mayor número de municipios y es el que más precios toma, además de ser el más moderno en cuanto a metodología.

18.- ¿INFLACION E IPC SON LA MISMA COSA?

Por regla general, la inflación debe medirse por el deflactor de Producto Interior Bruto de la economía, el índice general de precios del sistema en el que intervienen el Índice de Precios de Consumo, el índice de precios de consumo público, el índice de precios de todos los componentes de la oferta y la demanda. Ese es el verdadero indicador de la inflación. Lo que sucede es que de ese dato se dispone con cierto retraso. Por eso, se utiliza el IPC como variable más próxima a la inflación, teniendo en cuenta que el consumo privado representa un 65-70 por ciento del PIB. Me gustaría insistir en que el IPC mide sólo variaciones del nivel de precios.

Càpsules de cafè, Netflix i Spotify entren al cistell de la compra

En canvi, l'INE elimina el preu dels DVD o el conyac per calcular l'IPC

JÚLIA MANRESA. Diari ARA. Divendres 10 de febrer del 2017

Els hàbits de compra canvien en funció del cicle econòmic, les modes i l'aparició de nous productes. Per això, l'Institut Nacional d'Estadística (INE) actualitza cada cinc anys la base dels productes amb què calcula l'índex de preus de consum (IPC). A partir del 15 de febrer, aquest índex també tindrà en compte productes que s'han convertit en habituals al cistell de la compra, com els serveis de vídeo i música en streaming, com ara Netflix i Spotify; les càpsules monodosis de cafè, com les de Nespresso, i també els jocs d'atzar. En canvi, deixaran de comptar en la base d'aquest indicador estadístic altres productes que han reduït el pes al cistell de la compra, com ara el brandi, les càmeres de vídeo i els DVD.

Amb aquests canvis, segons detallava ahir l'INE en un comunicat, a partir d'aquest mes el cistell base de la compra que permet calcular l'IPC passarà a tenir 479 productes, 10 menys que els 489 de l'any anterior. L'objectiu del servei espanyol d'estadística és millorar la representativitat d'aquest indicador, en funció de les tendències de mercat que s'observen en l'enquesta de pressupostos familiars (EPF). És per això que s'eliminen els productes que perdren importància i s'hi inclouen els que comencen a guanyar pes en el consum diari. Per exemple, en la revisió anterior, del 2011, es van incorporar al cistell les tauletes electròniques i la depilació làser, i en va quedar fora el lloguer de pel·lícules.

Com es calcula l'IPC?

Aquest índex té en compte tots els productes de consum habitual. En aquesta última actualització, segons explica l'INE, s'amplia el pes dels aliments i les begudes no alcohòliques, que passen a suposar el 19,7% de la base de càlcul de l'IPC. Amb tot, també augmenta un 9,1% la ponderació de begudes alcohòliques i tabac, fins a representar un 3% de la base. També creix el pes de l'habitatge, fins al 13,3% del total, i cau la representació de roba, calçat i parament de la llar, que comptaran un 12,5% a la base de càlcul. També augmenten d'importància la despesa mèdica de les llars, que representa un 4% del total; l'oci i cultura, un 8,5%; les comunicacions, un 3,6%, i l'ensenyament, un 1,68%. Per contra, el transport redueix el seu pes i passa a representar un 14,6% de la despesa total. En conclusió, el nou cistell de l'IPC dona més pes a productes com l'alimentació i les begudes, però també a l'oci i la cultura, en detriment del transport o la roba i el calçat.

Un altre dels canvis que inclourà la nova metodologia fa referència a les fruites, verdures i hortalisses fresques. L'Institut Nacional d'Estadística entén que la majoria d'aquests productes ja no poden continuar considerant-se estacionals, ja que sempre estan disponibles al mercat encara que no en sigui la temporada. Per això es tindran en compte en l'evolució constant dels preus. Tot i això, el servei estadístic admet que encara poden quedar alguns productes estacionals, però a partir d'ara se'n calcularà el preu a través de la variació mensual de la resta de productes. Amb tot, són 220.000 preus recollits en 29.000 establiments de 177 municipis, les 52 capitals de província i 125 localitats més. I tot això, a més, amb un canvi metodològic per adaptar-se al Sistema Europeu de Comptes (SEC).

Aquest canvi arriba en un moment en què la inflació és en el punt de mira, en previsió d'una nova etapa inflacionista a Europa. De fet, el govern espanyol va anunciar la setmana passada l'aprovació de la coneguda llei de desindexació, que té l'objectiu de desvincular de l'IPC els preus públics. A més, aquest índex és el que els sindicats acostumen a fer servir com a base mínima per revisar els salaris. Fins a l'última reforma, també era l'índex que es feia servir per revaloritzar anualment les pensions. Ara sindicats i oposició reclamen que tornin a revaloritzar-se en funció de l'IPC perquè els pensionistes no perzin poder adquisitiu de cara a la imminent pujada de preus.

Article 6: ¿Cuál es la inflación ideal?

LA TASA CERO PUEDE SER CONTRAPRODUCENTE

Casi todo el mundo está de acuerdo en que una inflación de dos dígitos es nefasta para la economía de un país y en que las tasas de inflación bajas favorecen el crecimiento. Lo que no está tan claro es hasta qué punto resulta rentable eliminarla. En muchos casos no compensa.

¿CUÁL ES LA INFLACIÓN IDEAL?

Hasta hace poco, la inflación era el enemigo público número uno del mundo industrializado.

Sin embargo, ahora la mayor parte de los países han conseguido reducirla a los niveles de 1960, en torno al 3% (1992). Muchos políticos no están todavía satisfechos y quieren eliminarla completamente. Según ellos, la estabilidad de precios es la mejor base para acelerar el crecimiento económico.

En el lado opuesto, los que critican esta guerra antiinflacionista consideran que los bancos centrales se están pasando. Su argumento es que el problema reside en la recesión y no en la inflación, y que una pequeña dosis de inflación es exactamente lo que necesitan las economías para reducir el peso de su deuda real y recuperar el pulso. De hecho, en los últimos años tenemos problemas de todo lo contrario: la deflación.

¿QUIÉN TIENE LA RAZÓN?

La mayor parte de los Gobiernos creen que una tasa de inflación baja es esencial para un crecimiento sostenido. A corto plazo, puede seguir compensando un poco más de inflación con un poco menos de desempleo. Pero la experiencia ha demostrado que a largo plazo esto no funciona, la inflación acaba disparándose.

Además la inflación es un impuesto regresivo, que castiga, sobre todo, a las capas más bajas de la sociedad, que tienen menos capacidad para defender sus salarios y sus ahorros de ésta y mantener su poder adquisitivo.

El hecho de ser un impuesto regresivo justifica la lucha contra la inflación desde un punto de vista social, pero en el terreno macroeconómico el argumento hay que buscarlo en la estabilidad, es decir, en la eliminación de las incertidumbres para la inversión empresarial y el crecimiento.

Visto así podría pensarse que el nivel de la inflación no es lo más importante, pero la experiencia ha demostrado que ésta es tanto más volátil cuanto mayor es. Es decir, es más fácil estabilizarla en niveles bajos, entre otras razones, por el círculo virtuoso que se genera a favor de unas expectativas inflacionistas más bajas.

Hay que mantenerla baja, pero ¿cuánto es baja? ¿Es aceptable una inflación del 5%? ¿Sería mejor el 3 que el 5? ¿La inflación cero sería el ideal?

LA EXCEPCIÓN CONFIRMA LA REGLA

Desde principios de la década de los 30 los precios no han dejado de subir en las economías industriales. En Estados Unidos un 1000% y en Europa casi un 4000%. Sin embargo, históricamente, la inflación no ha sido la regla, sino un fenómeno excepcional.

Los partidarios de la estabilidad de precios argumentan que posibilita un crecimiento más rápido a largo plazo. Además al disminuir la inflación se pueden bajar los tipos de interés y reducir así los gastos por pago de intereses (tanto privados como públicos).

Sus críticos, en cambio, piensan que una pequeña dosis de inflación puede reportar más beneficios que perjuicios y que los costes de reducir la inflación a cero no compensan.

Lo verdaderamente perjudicial de la inflación es que no se pueda pronosticar con certeza su evolución.

Si fuera predecible se reflejaría automáticamente en los precios y no causaría ningún problema, pero al no conocerse distorsiona el mecanismo de fijación de precios porque no permite distinguir entre la variación general de los precios y los cambios de precios particulares. Por ejemplo, si no hay inflación y las manzanas suben de precio, nuevos productores se animarán a cultivar manzanas y los consumidores comprarán más otras frutas. Pero si todo está subiendo continuamente, resulta difícil detectar los cambios de precios particulares. No se distribuyen bien los recursos y se ralentiza el crecimiento.

Con sólo un 5% de inflación anual, los precios se doblarían cada catorce años.

Además, la inflación provoca incertidumbre, el peor enemigo de la inversión y el crecimiento. Todos estos argumentos llevan a la conclusión de que, no pudiéndose predecir la inflación del futuro, lo mejor es intentar que la tasa distorsione lo menos posible la toma de decisiones, y esto sucede cuando la inflación es cero.

Sin embargo, muchos economistas no están de acuerdo con esta tesis. Su teoría es que si el problema de la inflación es la incertidumbre que produce, es más importante su oscilación que el que la tasa sea más o menos alta. Una inflación que de media fuese cero, pero que oscilase entre más y menos cinco, puede ser tan perjudicial como una media de diez que oscile entre cinco y quince. Lo bueno no es eliminar la inflación, sino estabilizarla para que sea más fácil de predecir. Pero durante los últimos treinta años los países con tasas de inflación más bajas (pero sin deflación) han sido también los que la han mantenido más estable.

Tres son los argumentos para mantener una cierta tasa de inflación:

- Uno, defendido desde el Banco Mundial, es que una inflación entre el 2 y el 3% permitiría recurrir a tipos de interés reales negativos para superar recesiones económicas.
- Los IPC de los países industrializados sobrevaloran los precios en un punto porcentual, porque son modelos que no recogen el incremento de la calidad de los productos y servicios y no se ajustan de forma automática a nuevos hábitos de consumo.
- Bajar el nivel del 2% al cero puede traer costes indeseados en materia de crecimiento y empleo.

Además, una pequeña dosis de inflación actúa como lubricante permitiendo que los precios y salarios se ajusten de forma más eficiente.

Teorías aparte, los períodos de crecimiento general han coincidido con épocas de inflación baja. Sin embargo, ha habido países con bajas tasas de inflación que han tenido un crecimiento lento, como Suiza, que creció un 1,1 % entre 1974 y 1991 a pesar de tener una de las inflaciones más bajas del mundo. En el extremo contrario, países como España o Italia que en ese período tuvieron tasas de inflación superiores al diez por ciento han crecido muy por encima de la media. Esto tiene una explicación sencilla: Italia y España tenían una renta per cápita muy inferior a la del resto de los países industrializados, por lo tanto tenían un gran potencial de crecimiento, en cambio Suiza, con una de las rentas per cápita más alta del mundo, tenía poco margen para seguir creciendo.

La inflación también repercute en los tipos de interés. Hasta 1984 los países con tasas de inflación altas tuvieron tipos de interés reales negativos. Sin embargo, a partir de esa fecha los mercados financieros reaccionaron y los países con inflación más alta han tenido tipos más altos. La relación con el empleo es mucho más clara: los países con tasas de inflación bajas han sido los que menos desempleo han tenido.

EL PRECIO DEL CRECIMIENTO

En un estudio realizado por dos economistas del Banco de Canadá se llega a la conclusión de que una reducción de un punto en la tasa de inflación incrementa la tasa anual de crecimiento en un 0,1 por ciento.

Un estudio de la OCDE ha llegado a conclusiones similares. La estabilidad de precios resulta beneficiosa a largo plazo, está claro, pero para conseguirla hay que pagar al principio un precio: el sacrificio de empleo y crecimiento, que en muchos casos no compensa las ventajas a veinte años vista que proporcionaría la estabilidad. Como los Gobiernos no están en el poder más de cuatro o cinco años no les interesa un sacrificio a tan largo plazo y tienden a pensar que un poco de inflación tampoco es tan malo.

¿ES LA DEFLACIÓN UN PELIGRO DE RECESIÓN?

Existen distintos tipos de inflación, de la misma forma que también varían de un año para otro los tipos de gripe; existe la inflación de demanda -debida a que la demanda supera a la oferta- y la inflación de oferta o de costes -debida a un aumento de costes-; las causas son bien distintas y por tanto la forma de afrontarlas también.

Lo mismo ocurre con la deflación. Una caída continuada de los precios de las materias primas y los productos manufacturados puede ser la consecuencia de las mejoras en la productividad, la revalorización de la moneda y la transmisión de los menores precios de importación gracias a la mundialización de los mercados. Ello, seguramente será bueno y las economías no tendrían porque perder pulso.

Otra cosa muy distinta es lo que puede ocurrir cuando la deflación proviene de una caída de la demanda agregada, pues entonces los precios de los activos pueden también seguir el colapso de los precios. La inestabilidad de los mercados financieros, a su vez, provoca el efecto bola de nieve, pues cada caída que sufren los precios va acompañada de un empeoramiento de las expectativas.

Article 7. Venezuela, bajo el yugo de la hiperinflación

La desbocada escalada de los precios liquida el poder de compra de la moneda local, el bolívar

EL PAÍS. 18 NOV.2017

Sentada en la cocina de su humilde vivienda del barrio Santa Cruz del Este, Miriam Guerra, una ama de casa de 50 años que trabaja por días en oficios domésticos en Caracas, rumia su mala suerte delante de un pedazo de pan duro. El Gobierno de Nicolás Maduro fijó en 80.000 bolívares (1,53 dólares al cambio del mercado negro) el precio del corte de la carne de primera. Esta trabajadora cobra 35.000 bolívares al día (menos de 0,75 dólares diarios) por limpiar casas. Con el salario de toda la semana podría comprar dos kilos de carne para su familia de cuatro personas, pero dejaría de adquirir otros alimentos.

A Miriam Guerra podrían pagarle una semana con dos kilos de carne y por eso se queja. "Nunca lo había vivido", dice. Cuando la inflación en Venezuela no se había desbocado, su familia de cuatro personas podía comer al menos una vez por semana carne de primera y darse algunos lujos: viajar una vez al año en autobús a visitar a su familia en Maracaibo, al occidente del país. Con el dinero que hoy gana le alcanza para adquirir los cortes de tercera: lagarto con hueso o costilla, que cuesta al kilo 38.000 bolívares.

Venezuela, donde el salario mínimo ronda los tres dólares, ha entrado en hiperinflación, según los cálculos extraoficiales de varias firmas de asesoría financiera y de la Asamblea Nacional. Con una subida mensual del 50% de los precios en octubre se ha cumplido con la premisa establecida en la definición formal de esta noción económica. La principal consecuencia es que el coste de todos los bienes se ha desbocado. A falta de las cifras oficiales, el antiguo Parlamento dominado por la oposición al régimen de Nicolás Maduro, que sigue funcionando, ha asegurado que entre enero y noviembre el indicador llegó a 825,7%, el más alto del mundo. Las últimas previsiones del Fondo Monetario Internacional (FMI) apuntan que, si no se revierte esta tendencia, Venezuela podría rozar en 2022 una inflación del 4.700%.

Los precios cambian semana a semana y los aumentos decretados por el Gobierno no bastan para cubrir las necesidades de una familia de cinco personas. Para completar el coste de la cesta básica familiar, que en septiembre casi alcanzó los cuatro millones de bolívares, según los cálculos del Centro de Documentación y Análisis Social de la Federación Venezolana de Maestros, esa familia debería ganar más de ocho salarios mínimos, que con los bonos de alimentación apenas supera los seis dólares.

Casi todos los bienes aparecen y desaparecen como si fuesen frutos de temporada. El Gobierno obliga a los supermercados a que el precio esté impreso en cada producto, por lo que los comerciantes no pueden cambiar los precios siguiendo la evolución del dólar en el mercado negro, en el que muchos se abastecen. El temor a las ruidosas inspecciones de la superintendencia de precios los disuade de esos cambios, pero si no hay modificaciones en la oferta de bienes aumenta la escasez.

Cada vez que esos bienes —pañales, papel higiénico, etc.— reaparecen intentan perseguir sin éxito a la liebre de la moneda estadounidense. Solo en la semana pasada el dólar pasó de 46.238 a 52.128 bolívares. No se espera un cambio en esa práctica porque el régimen, afianzado tras la victoria de las elecciones parlamentarias y muy a pesar de las sanciones de Washington y la Unión Europea, ha apostado por endurecer los controles de precios y

las fiscalizaciones. En su programa de televisión Maduro prometió iniciar “una severa fiscalización a 11.890 establecimientos comerciales” para evitar la especulación y que se remarquen los precios. La Asamblea Nacional Constituyente, la cámara chavista que asumió las funciones del Parlamento, ha prometido aprobar en las próximas horas una “ley de precios acordados”, que fijará los precios de 50 productos.

Caída en barrena

Henkel García, director de la firma local Econométrica, revela en un trabajo que el poder de compra del salario mínimo ha perdido 80% en la era chavista. El cálculo toma en cuenta la caída ocurrida entre diciembre de 1998, cuando fue elegido Hugo Chávez, y septiembre de 2017, después del penúltimo aumento de salario anunciado por el régimen.

La depresión es especialmente elocuente durante la gestión de Maduro. Hasta diciembre de 2013 la capacidad de compra del bolívar se mantuvo igual que en 1998, pero a partir de entonces se produce una caída en barrena. A finales de 2013 Maduro ordenó liquidar a precios regulados todos los electrodomésticos. En 2017 la caída ha sido muy pronunciada y la moneda se ha depreciado 97,03 por ciento. El economista José Guerra y diputado defiende que esa caída “es la expresión de una política monetaria irresponsable y del control cambiario”.

Los expertos han advertido también de que si se retoma la fiscalización agresiva los bienes regulados desaparecerán de nuevo. Maduro está intentando renegociar toda la deuda externa para evitar que los pagos pendientes liquiden cualquier posibilidad de dedicar los escasos recursos que tiene a paliar el hambre de los venezolanos. Esa angustia está lejos de la comprensión del venezolano común. Para ellos es una tragedia llegar a la caja registradora y comprobar que no le alcanza el dinero para adquirir lo que la semana pasada compraban.

Venezuela se instala en un corralito

EL PAÍS. 30 de agosto 2018

Venezuela se instala en un corralito Cómo funciona la reconversión monetaria que plantea Nicolás Maduro. Cinco ceros menos traen de cabeza a los venezolanos.

El plan económico diseñado por Nicolás Maduro no se ha convertido solo en un déjà vu de los momentos más complejos de la crisis venezolana sino que ha instalado al país en un corralito de facto. La circulación de los nuevos billetes no fluye a la velocidad a la que lo hace la hiperinflación. Las entidades bancarias privadas y públicas limitan el acceso al efectivo y después de horas de cola esta semana los ciudadanos solo lograban retirar de los cajeros puñados de bolívares soberanos, en algunos casos apenas 10 (de 0,16 dólares).

A la dramática pérdida de poder adquisitivo acumulada en los últimos meses se suma ahora el control de la cantidad de dinero de la que pueden disponer los venezolanos. Las limitaciones son mucho mayores que las restricciones impuestas en Argentina en medio del corralito, entre diciembre de 2001 y diciembre de 2002, cuando se podían retirar 250 dólares a la semana. El régimen de Maduro quiere obligar, además, a los clientes de la banca privada y pública a notificar sus viajes al extranjero. De no hacerlo, sufrirán un bloqueo “preventivo” de todas las operaciones realizadas desde el exterior del país. El cierre de comercios, los anaqueles vacíos y más dificultades para moverse y hacer cualquier transacción completan la rutina diaria de los venezolanos.

Miriam Rodríguez, de 35 años de edad, acudió a sacar dinero el martes de una agencia bancaria de El Valle, en el oeste de Caracas. "La reconversión no ha cambiado nada. Estamos exactamente en la misma posición que antes, es decir, con problemas para obtener efectivo, pero ahora más confundidos con este nuevo cono monetario. Esa es la única diferencia. Seguimos recorriendo diferentes sucursales de diferentes bancos a ver qué es lo más que podemos sacar en un día, y gastando horas interminables en ello. Esto porque un mismo banco te puede estar dando una cantidad en una sucursal menor que en otra sucursal", lamenta. "Y como tienes un límite de un retiro diario, debes buscar la sucursal que esté dando más. Un banco puede darte una cantidad menor a otro banco. Por eso, ahora hay que distribuir el dinero en cuentas de diferentes bancos para poder sacar un poco más ese día", explica. "Todo este esfuerzo absurdo e inhumano para poder pagar el pasaje y poder adquirir algunos productos de la cesta básica más económicos".

Rodríguez cuenta que al haber problemas con los billetes, los vendedores intentan colocar los productos hasta tres veces más caros a débito "para que así prefieras pagar en efectivo". "Para poder comprar algunos productos básicos como huevos, verduras y vegetales, debemos hacer eso durante una o dos semanas. Ahora, los huevos solo los venden en efectivo, por ejemplo. Es uno de los alimentos subvencionados y entonces son vendidos en efectivo por los comerciantes informales que no quieren perder, sino usar el dinero que obtienen en efectivo para poder revenderlo tres veces más caro", relata antes de mencionar el peor escenario: "Los bancos que establecen un límite semanal, por ejemplo, de 10 soberanos. Si logras sacarlos en una sucursal en un día, debes esperar hasta la otra semana para volver a sacar. ¡Es una pesadilla!".

Esta circunstancia alienta el mercado negro de billetes. En ciudades del interior del país la reventa de efectivo continúa. Las transacciones menudas como el pago del transporte público siguen siendo complicadas por la escasez de efectivo y porque la reconversión implicó un aumento brutal del servicio de transporte que pocos pueden pagar hoy.

El viaje en autobús pasó a costar de 10.000 bolívares fuertes a un bolívar soberano (0,01 dólares), que equivale a 100.000 de los de antes, 10 veces más caro. Se trata de un monto que se pagaría con una nueva moneda que todavía no ha comenzado a circular. "Aunque están funcionando los dos sistemas monetarios, para pagar un pasaje con billetes de 1.000 de los de antes la gente tiene que entregar 100 billetes. Ese billete creo que también vamos a empezar a rechazar porque es una enorme cantidad de papel que no sirve para nada y nos ocupa espacio", explica Pedro Jiménez, director del gremio de líneas de transporte del oeste de Caracas.

En un entorno hiperinflacionario el bolívar soberano también tendrá una corta vida. El economista Leonardo Buniack advierte, además, de que sustituir la enorme masa monetaria de los billetes que el Gobierno creó tomará su tiempo y quizás la nueva familia de billetes sea insuficiente. "El proceso de hiperinflación hace que el poder de compra del nuevo cono monetario comience a pulverizarse y que la gente comience a acumular efectivo para poder pagar cosas hoy que son tres veces más caras que ayer".

Estantes vacíos

Mientras tanto, una visita a un supermercado en el este de Caracas pinta los resultados de las decisiones adoptadas en las últimas semanas. El miércoles, Maribel Della Chiesa iba por un yogur y unos plátanos y se fue con las manos vacías. Había más estantes vacíos que los que tenían productos, una estampa que ya han visto los venezolanos en los momentos más críticos del desabastecimiento.

"Los proveedores no han querido traer mercancía", dice una de las encargadas del negocio que prefiere resguardar su nombre. "Claro, nadie va a vender a pérdida", responde Della

Chiesa. Con hastío cuenta lo que ha visto desde que empezó a implementarse el paquete económico. "Una amiga tiene un negocio y el café le llegó marcado a precio de 15 millones (150 de los soberanos) y luego llegó el gobierno y le dijo que tenía que venderlo a 10 millones (100 soberanos). Obviamente se va a ir del país. Con esto nos vamos a quedar sin nada", dice la mujer que emigrará a España en diciembre. El año pasado vivió las penurias de conseguir el tratamiento para el cáncer de su esposo que finalmente falleció por no atender a tiempo la enfermedad. "Ya este país me quitó a mi esposo y a mis hijos que también tuvieron que emigrar. Ya no tengo nada que hacer aquí", cuenta en unos de los pasillos del desolado supermercado.

La oleada de fiscalizaciones a comercios incluidas en el programa económico del Gobierno ha traído lo de siempre en 15 años de controles en los precios y de cambio: cierre de empresas, escasez y nuevos mercados negros. "Estamos repitiendo la misma película, pero más aterradora. Muchos comercios están cerrados porque sus propietarios están a la expectativa", señala María Carolina Uzcátegui, presidenta de Consejo Nacional de Comercios y Servicios, la cámara que agrupa al sector.

"El Gobierno no ha sido claro en sus ajustes, generando un clima de incertidumbre. Pongo el ejemplo del aumento del IVA que era para bienes suntuarios y no se dijo que era general. No sabemos qué pasará con el control cambiario y eso afecta el inventario y la reposición de productos en las tiendas. Venezuela está en un estado de parálisis".

CONTROL DE CUENTAS BANCARIAS

La Superintendencia de Instituciones del Sector Bancario (SUDEBAN) pidió a la banca privada y pública informar a sus clientes que deberán notificar viajes al extranjero para acceder a sus cuentas bancarias en bolívares. De no notificar el país de destino y el tiempo de estadía, los propietarios de las cuentas sufrirán un bloqueo "preventivo" y no podrán hacer transferencias de su dinero por Internet ni otras operaciones desde una dirección IP en el extranjero. La banca está obligada a revisar y notificar al gobierno las conexiones de sus clientes fuera del país.

El Gobierno de Nicolás Maduro culpa al mercado paralelo de divisas de fracturar la economía venezolana. De ahí que se dispone a detener las mafias con una serie de medidas, pero sin derogar el control cambiario impuesto desde 2003. "El tema del contrabando de efectivo es grave, por ello, damos un golpe a esas mafias de compra de nuestro dinero", dijo Antonio Morales, presidente de SUDEBAN.

Los ingresos en moneda extranjera mermaron con la caída de la venta del petróleo y la desinversión en el país. En contraste, un número cada vez más grande de venezolanos en el exterior envía divisas a sus familiares en el país. Muchos optan por venderlas en el mercado negro que ofrece mejores precios, pero el régimen condena a los que no empleen las casas de cambio autorizadas.

Para Ángel Alvarado, diputado de la Asamblea Nacional, el Gobierno pretende beneficiarse de las remesas. "Eso también es una confiscación que la gente tenga que poner sus remesas a un precio oficial mientras podría ganar mucho más en muchos otros mercados", declaró al canal VivoPlay.

Article 8: Nos engañan los políticos cuando nos dan datos sobre la inflación?

Los productos de consumo frecuente suben casi el doble que la inflación.

El encarecimiento de lo más cotidiano, del 7,9%, puede arrastrar el resto

Diario EL PAÍS, febrero 2008

Si uno pregunta en el mercado, en los bares o en el metro, la percepción entre los consumidores es que los precios han subido mucho más que ese 4,2% que marca el dato oficial de inflación en España en diciembre de 2007. Y es que, aunque algunos artículos bajaron, la leche se desmadró hasta un 31%, los carburantes un 16,2%, el pan el 14%, el tabaco el 7%... La cesta de productos de consumo más frecuente -alimentos, tabaco, transporte y ocio-, en definitiva, se disparó casi el doble que el total, hasta el 7,9%.

Es la inflación *psicológica* que perciben los españoles, y que contribuye a alimentar, junto al incremento del paro, el síndrome de crisis económica. "Hemos dejado fuera elementos como la luz, el agua o el alquiler, aunque sean básicos, o los automóviles, o el colegio, porque el pago es mensual, o domiciliado, y no es lo que los consumidores notan día a día en el bolsillo", explica el director del departamento de Estudios de Caixa Catalunya, Xavier Segura.

Todos estos productos de consumo cotidiano, casi diario, pesan un 34,9% en el presupuesto total de las familias, según las ponderaciones empleadas en el IPC base 2006. Y esta escalada de precios se ceba en los más pobres. Los alimentos, que han protagonizado la mayor escalada de precio, suponen el 13,8% del total de gasto de los hogares como promedio, pero en aquellos con menos renta, el presupuesto para alimentación pesa más, con lo que su subida les castiga en mayor medida.

Aun así la *subcesta* de la compra que ha seleccionado el servicio de estudios de la caja que preside Narcís Serra no incluye sólo los productos básicos, sino también aquellos relacionados con el ocio (como restaurante o prensa, entre otros) que se consideran de consumo frecuente.

El encarecimiento de todo este tipo de consumo cotidiano lleva siendo superior a la inflación general desde el año 2002 (salvo en septiembre y octubre de 2006), pero la tendencia se agravó el pasado verano por la escalada de los precios de los alimentos básicos y de la energía. De hecho, el encarecimiento del 7,9% de esta *subcesta* de la compra es 4,7 puntos superior a agosto. Además de la leche (31%), los productos de consumo frecuente que más subieron son los carburantes para vehículos (16,2%), el pan (14,4%) y los huevos (9,6%). Las frutas frescas (7,8%), el tabaco (7%) y las hortalizas (5,8%) también se han mantenido por encima de la media. Algunas asociaciones de consumidores no se conforman con la explicación general que lo atribuye al repunte de los precios de los cereales por la demanda mundial y su uso para el sector energético. "El Tribunal de Defensa de la Competencia debe hacer públicas ya sus conclusiones sobre posibles casos de concertación y pacto de precios que hemos denunciado", critica el portavoz de FACUA, Rubén Sánchez.

Lecturas de Economía

El "riesgo" es que este encarecimiento de las compras más habituales se traslade al global, según la caja de ahorros catalana. Que esta inflación percibida se acabe convirtiendo en inflación global, real. Un efecto de segunda ronda. "Aunque sólo sea una percepción, el incremento de estos precios supone una gran presión en el aumento los salarios, entre otros", explica el experto de Caixa Catalunya. "Es una espiral", concluye.

El Banco Central Europa (BCE), por ejemplo, se resiste a rebajar los tipos de interés porque ello incrementa los precios y lleva a los sindicatos a reclamar incrementos salariales muy elevados. Unos aumentos salariales que, a la postre, también acaban por calentar la inflación. La pescadilla se muerde la cola.

Article 9: La locura de las criptomonedas

InterPlanetary File System (IPFS) es un sistema desarrollado por una start-up de Silicon Valley llamada Protocol Labs. Su objetivo es dar a cualquiera la oportunidad de comprar y vender espacio de almacenamiento informático. Incluso se ha inventado una moneda digital para este mercado: el Filecoin.

El proyecto está basado en un software de código abierto, pese a lo cual Protocol Labs recaudó recientemente más de 250 millones de dólares en una venta abierta en Internet de Filecoins.

Las ofertas iniciales de monedas (ICO por sus siglas en inglés), como la de Filecoin, se han convertido en la sorpresa financiera del año: los desarrolladores de software han conseguido más de 1.800 millones de dólares con ellas.

En los mercados online no oficiales donde se negocian estas monedas, la locura ha alcanzado niveles aún mayores. El valor total teórico de Ripple (una criptomoneda creada hace cinco años), incluyendo los ejemplares que posee la compañía para su venta posterior, se disparó de 500 millones de dólares a principios de este año a más de 35.000 millones, aunque luego cayó a 19.000 millones.

Este boom ha sido fomentado por la especulación incontrolada, lo que ha llevado a los reguladores a actuar. China ha prohibido las ICO y quiere cerrar todos los mercados de criptomonedas. Reino Unido ha advertido del gran riesgo que supone acudir a una ICO. Y Jamie Dimon, el consejero delegado de JPMorgan, hizo caer el precio del bitcoin un 10% el martes al calificar la moneda de "fraude" y amenazar con despedir a los empleados que negociaran con ella.

Pero los defensores de las monedas digitales argumentan que lo más importante es que se ha creado una nueva forma para que las start-ups desarrollen plataformas basadas en cadena de bloques y otras tecnologías para conseguir financiación mediante el crowdfunding en Internet. La idea es crear redes de servicios descentralizados en Internet controladas por los usuarios donde interactúen directamente entre sí.

Pero los críticos dicen que hay una tendencia a no reflexionar sobre el tema y a subirse a la ola, tal como ocurrió con la locura de las empresas tecnológicas a finales de la década de 1990.

Un sector sin regular

Un riesgo de las ICO es que como no se sabe cómo deben ser reguladas, la mayoría carecen de la protección básica que aporta la legislación financiera que rige las opv. También están expuestas a los fraudes en Internet, como sucedió con la ICO del grupo DAO el año pasado. Por otra parte, no se sabe cuántos de los primeros inversores han canjeado realmente los supuestos grandes beneficios obtenidos según los precios de los mercados no oficiales por dinero en efectivo.

El valor de la moneda digital más conocida, el bitcoin, se ha multiplicado por ocho en el último año. Eso ha llevado a la búsqueda de otros mercados sin explotar, elevando el valor teórico total de las criptomonedas a más de 130.000 millones de dólares. Este año se han realizado o anunciado más de 150 ICO, y hay más de 120 planeadas hasta finales de septiembre. En CoinMarketCap cotizan alrededor de 1.100 monedas. Olaf Carlson-Wee, cuyo hedge fund de criptomonedas Polychain Capital es uno de los mayores inversores en ICO, ya ha conseguido 250 millones de dólares de cuatro firmas de capital riesgo muy conocidas, entre ellas Sequoia Capital.

Lecturas de Economía

Según estas empresas, la tecnología de cadenas de bloques dará lugar a una nueva generación de aplicaciones y mercados en Internet que acabará empequeñeciendo a los gigantes actuales de la red. Las reglas las fijarían los usuarios (que se quedarían con los beneficios), no las grandes empresas.

La cadena de bloques se usó primero para procesar las transferencias en bitcoins. Es un sistema abierto en el que las transacciones entre dos partes en una red son autenticadas y registradas. Las redes basadas en estas cadenas son protocolos o reglas integrados en un software que rigen la forma en que interactúan los usuarios. En teoría, muchas interacciones podrían tener lugar en redes descentralizadas. Los propietarios de estas redes controlarían el protocolo básico.

Promesas

Pero los escépticos dicen que las ICO se basan solamente en la promesa de que habrá un mercado en el futuro. También sostienen que crear una moneda distinta para cada aplicación es innecesario y que cualquier moneda debería poder utilizarse en todas. Obligar a la gente a comprar la moneda específica de una aplicación la mete en una trampa que es muy probable que acabe con la moneda no valiendo nada.

Pero los defensores dicen que si un mercado tuviera éxito, habría más demanda de su moneda. Dado que la oferta es limitada desde el principio, cualquier persona que poseyera esa moneda se beneficiaría de su creciente valor, y probablemente usaría más ese mercado y esa red, lo que le aportaría un beneficio adicional. Sería como una red social donde los primeros usuarios conseguirían la mayor parte de los beneficios si el negocio despegara.

Otra ventaja de las ICO es que se aprovechan de una laguna legal. Están fuera del ámbito de las autoridades financieras, por lo que no hay ninguna restricción sobre cómo comercializarlas. Las autoridades están intentando eliminar esta laguna.

Además, con las ICO se consigue mucho más dinero que el que obtienen generalmente las start-ups en su primera ronda de financiación. En el caso de Protocol Labs, 25 veces más de lo que conseguiría una empresa similar de otro sector. Pero la historia de las burbujas tecnológicas indica que invertir unas cantidades de dinero tan grandes en empresas nuevas con un potencial incierto a menudo termina en lágrimas.

La locura del bitcoin: la divisa virtual alcanza los 16.000 dólares

Los precios de la criptomoneda han escalado más de un 40% en solo una semana. En unas horas se ha llegado a revalorizar más de un 20%.

EL PAÍS, diciembre 2017

El bitcoin no encuentra techo. La criptomoneda más popular del mercado vive una escalada sin precedentes: en una semana ha subido más del 40% ha tocado por primera vez los 16.000 dólares. Ni los avisos de la posible formación de una burbuja, los robos de divisas virtuales por parte de hackers o su extrema volatilidad parecen desanimar a los inversores. Desde septiembre bate un récord cada poco tiempo. Pero esta semana la locura se ha acelerado. Solo la mañana de este jueves se ha llegado a revalorizar más del 20% en pocas horas.

El bitcoin se encamina hacia los 16.000 dólares

Lecturas de Economía

El bitcoin es una moneda virtual que solo valía unos céntimos hace siete años, que descansa en un sistema de pagos entre iguales (P2P) mediante una tecnología denominada "cadena de bloques" (blockchain). No tiene curso legal y no se rige por un banco central o un gobierno, sino por una gran comunidad internacional y se acepta en un número creciente de transacciones (restaurantes, sector inmobiliario, etc). Y según la plataforma que se consulte, el precio registra ligeras variaciones. Según los datos de Bloomberg, que recoge la agencia AFP, a las 10.05 horas de hoy, su precio ha superado los 15.000 dólares. Por la tarde ya pasaba la barrera de los 16.000 dólares.

La carrera alcista del bitcoin alimenta desde hace meses el debate sobre la formación de una posible burbuja en las criptomonedas. "El precio del bitcoin es cercano a cero", decía hace unos días en EL PAÍS Kenneth Rogoff, ex economista jefe del FMI. "Es pura especulación", afirmó rotundo el pasado mes de septiembre Jamie Dimon, presidente de JPMorgan Chase y el banquero más poderoso de Wall Street. Warren Buffett, el inversor más reputado en el parqué bursátil, también alertó de que estamos ante una burbuja que está a punto de reventar. pero ningún otro activo de ninguna otra clase se ha revalorizado tanto en los últimos 12 meses.

La fiebre por el bitcoin, una divisa que nació en 2009 después del crash financiero y que se basa en su estructura descentralizada y escapa al control de cualquier regulador, supera todas las previsiones.

Está acuñada con un programa de código abierto donde cualquiera puede editar el software. Para obtener los bitcoins hay que resolver una serie de problemas numéricos. Y al igual que el oro, fue diseñado como un bien escaso: solo hay 21 millones. De ahí que cuando sube la demanda, el precio se dispare. Aun así, no es la única critomoneda: ante el fervor por esta divisa, se han creado otras, que también cotizan, como ethereum.

Los reguladores bursátiles han advertido sobre los riesgos que entraña usar esta divisa o productos vinculados a ellas como inversión. En España, la Comisión Nacional del Mercados de Valores (CNMV) se sumó en noviembre a la advertencia del supervisor bursátil europeo (Esma) acerca de los riesgos de las denominadas "ofertas iniciales de monedas o tokens" (conocidas como ICOs o Initial Coin Offerings). Estas emisiones se presentan como una nueva vía de captar fondos públicos utilizando criptomonedas o tokens (vales o cupones). Ante la proliferación en algunos países de este tipo de operaciones, Esma estima que los inversores no son conocedores "del elevado riesgo que estarían asumiendo de participar en ellas". Además, el supervisor manifiesta su "preocupación" por la posibilidad de que las entidades que promueven o participen en las ICOs "no estén cumpliendo con la legislación europea".

Article 10: La deflación: amenaza la enfermedad del Diablo

Por Ana R. Cañil. 28-11-2008 (EFE)

- La inflación cae 1,2 puntos, y acecha la sombra de la temida deflación
- Solbes insiste en que la caída de los precios se debe a la reducción del precio del petróleo
- La deflación no se conoce en Occidente desde el crack del 29 y la Gran Depresión

Si te has alegrado de que la inflación se haya reducido en noviembre 1,2 puntos hasta el 2,4%, el nivel más bajo desde agosto de 2007, estás a punto de ser un insolidario. Sí, sí. No te escudes detrás de la crisis internacional —como le dice Rajoy a Zapatero— y de que todo el mundo te advierte de que andes con prudencia, que ahorres. Si no gastas y no compras ahora, estás a punto de convertirte en un vulgar y avaro Mr. Scrooge.

¿Qué es la deflación? Una extraña enfermedad económica: caen todos los precios, nos ataca una especie de desgana y ninguno queremos comprarnos nada. Como buitres, estamos ahí, ahorrando céntimo a céntimo, pensando en que todo será más barato mañana. Todo lo contrario de la inflación, cuando los precios de los productos suben porque todos queremos comprar como poseidos.

La enfermedad del diablo

¿No te lo crees, verdad? ¿Y menos en vísperas de Navidad? Pues debes enterarte de que esa rara peste, la deflación, no se conoce en Occidente desde el crack bursátil de 1929 y la Gran Depresión. Los economistas le temen más que al diablo, de hecho, a menudo es calificada como una enfermedad "infernial", porque introduce a las sociedades en un **círculo vicioso**: como tu no compras, las empresas tienen que vender sus productos más baratos para cubrir al menos los costes y, para ello, también bajan los precios. Y caen los salarios, con lo cual compramos aún menos y las empresas, como no consumimos, invierten menos **todavía**. La tal deflación es causa y efecto de la falta de circulación de euros, porque todo el mundo se los guarda.

Eso es lo que han hecho los japoneses hasta hace muy poco tiempo. El banco de Japón mantuvo los tipos de interés al 0% durante años. ¿Difícil de creer que la banca te preste sin cobrar intereses? Pues sí, es verdad.

De todas formas, después de asustarte, te vamos a decir la verdad: es un riesgo importante, pero los sabios economistas no tienen ni idea —unos dicen que sí y otros que no— de si nos va a atacar. Hace unas semanas que el fantasma se agita por Europa. Por eso, los bancos centrales están vigilantes, aunque lo más seguro es que EEUU y la UE vuelvan a bajar los tipos de interés el mes que viene.

"La deflación es lo más terrible que le puede pasar a una economía", explica el economista Guillermo de la Dehesa, quien ya lleva semanas advirtiendo de que es un peligro que se cierne sobre nuestra economía, ese círculo infernal que nos puede atacar tras la recesión, y piensa que esa situación se puede prolongar hasta el primer semestre de 2010.

¿Que por qué temen los economistas que llegue la deflación? Desde el pasado mes de julio, la caída de los precios es tan fuerte y desconocida —en España, en la zona euro y en Estados Unidos— que para muchos es una obviedad que a mitad del año que viene los índices de precios al consumo (IPC) serán negativos. Y ahí es donde nos atacará la enfermedad apestosa que tanto temen los sabios, como le sucede al catedrático Emilio Ontiveros. "Es verdad, nos da pánico la deflación, por eso cuando oí al vicepresidente Solbes la semana pasada hablar de que para julio del año que viene podemos tener una inflación del 1%, me quedé preocupadísimo".

En la posguerra

Que no corra el pánico más rápido de lo debido, aunque nos guste crear suspense. Hace 56 años, en 1952, la economía española arrojaba una tasa negativa de inflación, según las series clásicas.

¿La solución?

Además, frente al pesimismo de los expertos citados hasta ahora, también hay que decir que tanto Solbes como su secretario de Estado de Economía, David Vegara, llevan tiempo recordando que la caída de los precios se debe a la reducción del precio del petróleo, que ha pasado de rondar los 150 dólares por barril, a moverse alrededor de los 50 dólares por barril. Incluso 46 dólares últimamente. Y si el crudo se mantiene en ese precio, lo normal sería alcanzar el próximo verano esa bajísima inflación —e incluso menor al 1%— que apuntaba el vicepresidente económico.

Consumid, consumid malditos ricos.....

ANTON COSTAS. EL PAÍS - 09-12-2008

Después de años de consumir en exceso y por encima de nuestras posibilidades, de repente nos hemos puesto a practicar la virtud de ahorrar y a disminuir el consumo. Pero el remedio puede ser peor que la enfermedad, porque aun la mejor virtud, practicada a destiempo y en exceso, puede convertirse en el peor vicio y fuente de males sociales. Eso es lo que parece estar ocurriendo con el consumo en España.

Para no deprimirles más, les ahorro el mencionar la evolución de los datos sobre la caída del consumo de bienes duraderos (coches, televisores, casas...), el desplome de la producción industrial, el hundimiento del índice de confianza de los consumidores y de los empresarios, la continuidad de la sequía de crédito.... Se puede resumir diciendo que todo recuerda a 1993. Hasta la reducción de la inflación se parece más a un problema que a una buena noticia. Y hasta es posible también que la sequía de crédito no sea tal, sino falta de demanda solvente de crédito. El diagnóstico es claro: no estamos ante un problema de oferta —es decir, de escasez de productos y de precios elevados—, estamos ante un grave problema de falta de demanda.

Es un círculo vicioso. Como todo el mundo reduce su consumo a la vez, las empresas se encuentran con que cae en picado la demanda de sus productos. Esto, a su vez, lleva a las empresas y a los comerciantes a despedir a sus empleados y a bajar precios para intentar vender lo que ya está producido. Los despidos aumentan el paro, éste disminuye la renta de las familias, que, por su parte, reaccionan reduciendo su consumo de bienes y servicios... y vuelta a

empezar. Un círculo vicioso que lleva a la economía al borde del precipicio de una recesión profunda con deflación (caída brusca) de precios. Todo ello provocado por una repentina anorexia de consumo.

¿Cómo se convence a un anoréxico de que no deje de comer? Lo mismo que le ocurre a la medicina tradicional, la economía no sabe cómo enfrentarse a este problema. ¿Por qué nos sentimos tan confiados y eufóricos en algunos momentos y tan pesimistas y desconfiados en otros? Los economistas no tenemos explicaciones para estos cambios bruscos de humor. La respuesta está en la psicología social.

Lo mejor es evitar caer en ese precipicio. La política económica nos dice que hay tres maneras de influir en el consumo. La primera es utilizar los instrumentos macroeconómicos para aumentar las posibilidades de las personas, mediante una política monetaria expansiva que abarate los tipos de interés y anime a la gente a comprar, o de una política fiscal que reduzca impuestos como el IVA y que abarate los precios de los productos para los consumidores. La segunda es utilizar la psicología para tratar de influir en las preferencias por el consumo. En este caso se utiliza la persuasión moral. La tercera consiste en utilizar la política para imponer a alguien la obligación de consumir. Hacer del consumo una obligación política.

La vía de la economía es la que utilizó el Banco Central Europeo la semana pasada al bajar sus tipos de interés 0,75 puntos. O la del Gobierno británico de Gordon Brown al bajar el IVA. Pero no está claro que los instrumentos macroeconómicos sean una vía eficaz en estos momentos en los que la gente, especialmente las clases medias, están bajo el shock de la recesión y el miedo al futuro. Dado que la vivienda es el calcetín de la riqueza de la clase media, la caída de precios ha tenido un efecto depresivo, que irá desapareciendo poco a poco.

La segunda vía es la de la psicología. Se trata de convencer a la gente de que consumir es un deber moral en este momento. Pero el altruismo, como el buen vino, es un lujo que sólo pueden permitirse los ricos. Por tanto, se trataría de imponer a los ricos el deber moral de consumir: consumid, consumid, malditos ricos...

Algo así intentó el presidente Montilla en el Parlament hace dos semanas: les vino a decir a los ricos y acomodados catalanes que consumir es la forma de manifestar solidaridad con los que temen perder el empleo. Ojalá le hagan caso.

Por cierto, no es nada nuevo el defender la función social del consumo de los ricos. Lo hizo de forma brillante Bernard de Mandeville en 1714, en su conocida obra *La fábula de las abejas*, o como los vicios privados se convierten en virtudes públicas. Mandeville hablaba del lujo improductivo de los zánganos de la corte de aquellos tiempos. Montilla se refiere al consumo productivo de las clases medias. Nada que ver.

Dado que no se puede confiar en la eficacia de los instrumentos macroeconómicos ni en el altruismo de los ricos, nos queda la política. Es decir, imponer la obligación de consumir para mantener la producción y el empleo. Pero ¿a quién imponérsela? A los poderes públicos.

El Estado intervencionista moderno, la economía mixta, es el sistema de reaseguro mutuo más importante se haya inventado jamás. El mejor sistema para ejercer

la solidaridad y el altruismo. Y ahora es el momento de utilizarlo mediante programas masivos de gasto público en iniciativas que mantengan y generen nuevos empleos. El Gobierno de Rodríguez Zapatero ha decidido hacerlo. Pienso que es un buen camino.

No se me escapa que aun cuando los gastos públicos persigan los objetivos humanos más elevados, eso no garantiza que no se despilfarren. Como ha dicho Paul Samuelson, con el gasto público a los gobiernos les suele pasar lo que a Casanova, que demasiadas veces no saben cuándo hay que parar. Pero en el momento que vivimos estamos obligados a elegir entre el cólera del desempleo y la depresión o la malaria del déficit público. Posiblemente todos deseariamos otro tipo de elección. Pero eso es lo que hay.

Miedo a la deflación

ANTON COSTAS. EL PAÍS - 03-02-2009

No ganamos para sustos. Metidos en una recesión económica considerable con una fuerte destrucción de empleo y una crisis de consumo, ahora amenaza con aparecer el cuarto jinete del Apocalipsis, la deflación, que es como el mismo diablo para los economistas.

Los datos publicados por el INE el viernes pasado señalan que los precios al consumo de enero, medidos a través del IPC armonizado de la UE, han caído más del 1% respecto al mes anterior. Dicho de otra manera, la inflación ha sido negativa. Por lo tanto, lo que en diciembre costaba 10, en enero costaba menos de 9.

¿Y qué, acaso no es bueno que bajen los precios? De esa manera aumenta nuestra renta real, porque con un mismo nivel de ingresos podemos consumir más. A este efecto positivo de la caída de precios sobre la renta de las familias los economistas lo llaman efecto Pigou, en honor a un destacado economista inglés de la década de 1930.

Entonces, ¿por qué nos ha de preocupar esa reducción del nivel de precios? Preocupa porque es el quinto mes en que tiene lugar una caída rápida y repentina del nivel de precios. Y aún no sabemos si se trata de una desinflación producida por la caída de los precios del petróleo y materias primas, cosa que sería buena, o de una deflación causada por el hundimiento del consumo y de la inversión, que sería mala.

¿Es posible que la economía española haya entrado en deflación? Antes de intentar una respuesta a esta cuestión permítanme ver por qué los economistas temen la deflación como al mismísimo diablo. Con los precios pasa algo así como con la fiebre. Imaginen que una persona tiene fiebre elevada, una hipertermia. Si baja hasta la temperatura normal esa caída es buena. Pero el problema surge cuando la temperatura sufre una baja repentina por debajo del nivel normal. Aparece entonces una hipotermia. La hipotermia es más peligrosa que la hipertermia, porque para la primera hay remedios de urgencia, como meter a la persona en una bañera de agua fría. Pero con la hipotermia la cosa se complica, porque no se la puede meter en el horno para calentarla.

La deflación es para los economistas como una hipotermia para los médicos. No tiene fácil solución. Y puede conducir a una Gran Depresión.

Lecturas de Economía

Existen dos teorías para explicar cómo la deflación desestabiliza una economía y la lleva a la depresión. La primera es la teoría de la deflación y la deuda. En la economía existen deudores y acreedores. Si un deudor debe a un banco 300.000 euros por compra de una vivienda y el nivel de precios cae el 1% ahora la cantidad real de la deuda es de 303.000 euros, porque ésa es la cantidad de poder adquisitivo que tendrá que pagar al banco.

Esta transferencia de renta entre deudores y acreedores en principio no tendría por qué afectar al consumo total: lo que no consumen unos lo consumen otros. Pero los economistas piensan que la propensión a consumir es mayor entre los deudores, que son muchos, que entre los acreedores, que son pocos. Si es así, la reducción de los precios, al empobrecer a los deudores genera un efecto Pigou negativo, una caída del consumo y una caída en la renta nacional. Una recesión. La segunda teoría es la de la inflación esperada. Si todo el mundo espera de repente que el nivel de precios descienda en el futuro, la inflación esperada se convierte en negativa. Si un empresario tenía un crédito a un tipo nominal del 3% y la inflación esperada es -2%, el tipo de interés real es entonces del 5%. Esta subida del tipo de interés real reduce el gasto en inversión de las empresas. Y, a su vez, esta reducción de la inversión reduce la renta nacional, contribuyendo a la recesión.

En ambos casos, como se ve, el descenso de los precios reduce la renta nacional al originar una disminución del consumo y de la inversión. Por tanto, una deflación puede producir el efecto contrario al que señalé más arriba, es decir, puede reducir la renta de las familias en lugar de elevarla. Si, además, la deflación se prolonga en el tiempo puede convertir una recesión normal en un período sin precedentes de elevado paro y disminución de la renta. En una depresión. Eso es lo que probablemente ocurrió en la década de 1930, cuando el estallido de una burbuja inmobiliaria, el crash de la Bolsa y las quiebras bancarias del año 1929 en la Gran Depresión de los treinta.

¿Ha entrado la economía española en deflación? Con los datos que tenemos no se puede afirmar. Las partidas de la cesta de la compra que más fuertemente están experimentando reducciones de precios son las de transporte y alimentación. Eso indicaría que la causa es la caída del precio del petróleo y el de los productos alimenticios en origen. Si es así, estaríamos ante una desinflación buena y no ante una deflación.

Pero aún no cabe descartar la deflación. La fuerte caída del consumo y de la inversión hace temer que las causas sean la deflación de la deuda y la inflación esperada negativa. Hay que esperar unos meses. ¿Cuál sería el remedio? Que las familias pierdan el miedo al futuro y consuman. Y que el Gobierno se pusiese como loco a crear inflación. Pero aunque les pueda sorprender, en un país serio que está dentro de un área de moneda única como en el euro, con un Banco Central que tiene como objetivo evitar la inflación y con unos gobiernos que se han comprometido a la estabilidad presupuestaria, no es fácil crear inflación.

Mientras tanto, otro problema surge en el horizonte: ¿cómo negociar salarios con inflación esperada negativa? ¿Reducir los salarios nominales? En un escenario de falta de consumo, la caída de los salarios acentuaría la deflación y la depresión. El remedio sería peor que la enfermedad.

En cualquier caso, el mejor remedio para la deflación es no caer en ella.

Article 11: Siete falacias sobre la globalización y la competitividad

El autor hace una reflexión sobre las relaciones comerciales internacionales y los avances en materia de liberalización de los mercados que se han producido en el mundo.

GUILLERMO DE LA DEHESA, EL PAÍS - Economía - 29-12-2005

Recientes afirmaciones y argumentos proteccionistas sobre la competitividad y la globalización procedentes de líderes políticos, empresariales y sindicales, que considero parcial o totalmente falaces, leídas o escuchadas con motivo del fin de las cuotas textiles a la importación y de la necesaria reducción de la protección agrícola, me han dado pie para intentar advertir sobre su falta de base económica. Existen, a mi juicio, siete falacias al respecto:

- **Primera.** Creer que la competitividad de una economía está exclusivamente basada en los precios y costes relativos. Esta es la concepción neoclásica de la teoría del comercio internacional, que todavía sigue vigente para las materias primas que se cotizan en bolsas internacionales como el petróleo, la bauxita, el maíz o la soja y para algunos productos homogéneos. Pero desde hace ya varias décadas la paradoja de Kaldor demostró que no existía un vínculo directo entre las mejoras de los precios y costes relativos de una economía y su competitividad en los mercados internacionales.

Posteriormente, nuevas teorías (Krugman, Ethier, Helpman) han demostrado que existen otras formas para competir diferentes de los precios y más eficientes, sobre todo en los productos manufacturados heterogéneos pero también en algunos servicios, basadas en las economías de escala, la diferenciación del producto, la marca, la calidad, la innovación y la tecnología. Esta forma *imperfecta* de competir es todavía más importante entre economías que intercambian sus manufacturas en áreas de moneda única como el euro donde no pueden hacerse depreciaciones competitivas.

Finalmente, se distingue cada vez con mayor énfasis entre la *competitividad externa*, basada exclusivamente en los resultados comerciales a corto plazo y la *competitividad global* (como hace la clasificación del World Economic Forum) estrechamente vinculada a la productividad, ya que esta es la que realmente determina la competitividad y la capacidad de crecimiento a largo plazo de una economía, así como la mejora de los salarios reales y el nivel de renta de sus ciudadanos.

- **Segunda.** Pensar que la competitividad es un concepto estático, cuando es siempre un proceso dinámico. Para seguir siendo competitivos, los países van discutiendo, de acuerdo con sus niveles de productividad e innovación, a lo largo de una cadena de valor creciente e interminable. Todos los países hoy desarrollados empezaron a competir explotando su ventaja de salarios y costes de producción bajos igual que hoy lo hacen otros países emergentes. Posteriormente, empezaron a aumentar su productividad y su capacidad competitiva con una mayor utilización de la educación, del capital, de la innovación o de nuevos descubrimientos tecnológicos para especializarse en productos cada vez más sofisticados, con mayor valor añadido y mayor margen y abandonar otras producciones no compatibles con sus niveles salariales.

Lo mismo está ocurriendo en los países emergentes. Hace todavía dos décadas la mayoría de las importaciones europeas de productos textiles, confección y

calzado procedían de China, Taiwán y Corea. Hoy estos países ya exportan a Europa también ordenadores, chips, teléfonos móviles y automóviles y son Bangladesh, Vietnam, Indonesia o Filipinas los que exportan a Europa buena parte del calzado y la confección.

Sin embargo, Italia, Francia y España siguen exportando competitivamente confección y calzado de alto precio sin problemas, gracias a su diseño, calidad y reconocimiento de su marca, no sólo porque se han colocado en un nivel competitivo más elevado en la cadena de valor, sino también porque compran o fabrican en países en desarrollo aquella parte de dichas manufacturas más intensiva en mano de obra menos cualificada.

- **Tercera.** Pensar que China, en las manufacturas, e India, en los servicios, van a poder dominar la exportación mundial de esos dos sectores indefinidamente porque tienen bajos salarios relativos y una tecnología razonable. La realidad no es así. Por un lado, si sus salarios son bajos es porque su productividad también lo es. Por lo tanto, conforme su productividad aumente, irán aumentando sus salarios y se irán apreciando su tipos de cambio reales hasta que tengan que especializarse en otros tipos de manufacturas y servicios de mayor valor añadido, dejando los actuales a otros países que están situados por debajo en esa cadena de valor universal.

Por otro lado, no hay tampoco que olvidar que dos tercios de las importaciones de ambos países a Europa y a Estados Unidos, provienen de empresas de estos dos últimos establecidas en China, India y otros países en desarrollo. A pesar de ello, consideremos la hipótesis, contra toda evidencia empírica, de que China, que por ser todavía una dictadura, puede mantener durante muchos años, una parte de la población pobre en sus áreas rurales e interiores, como una "reserva permanente de mano de obra barata" mientras que acumula más capital y desarrolla nuevas tecnologías, con lo que pudiera llegar a producir todas las manufacturas más baratas que los países desarrollados, es decir, que China tuviese una ventaja absoluta en la producción de todas ellas. Pues bien, ya nos enseñó David Ricardo hace ya dos siglos que, a pesar de tener una ventaja absoluta en todo, sólo se especializará, dentro de ella, en aquellos productos en los que tenga una mayor ventaja comparativa y un mayor margen, dejando el resto de su ventaja absoluta a otros países, incluidos los europeos.

- **Cuarta.** Tener la idea, cada vez más popular, de que todos los empleos de una economía compiten globalmente. Tampoco esto es así. Todos los países, incluso los más abiertos, tienen un sector productivo que produce bienes y servicios comerciables (es decir, que compiten con las exportaciones de otros países en los mercados internacionales y con las importaciones de otros países en su mercado interno) y, por otro lado, un sector de productivo que no produce comerciables y no compite con la producción de ningún otro país. Este último sector, está compuesto en su mayoría por los servicios. Dentro de estos hay algunos empleos (contabilidad, call centers, etc.) que pueden deslocalizarse a otros países con menores costes, pero de acuerdo con los estudios más recientes (McKinsey Global Institute) sólo el 11% del total de los servicios pueden suministrarse a distancia, desde el mismo país o desde el extranjero.

El empleo de otros servicios puede tener que competir con inmigrantes dentro de cada país, pero si la inmigración está bien controlada, corresponderán a empleos para los que no existe una oferta nacional. Por lo tanto, la mayoría de los servicios, no se exportan ni compiten con las importaciones del extranjero. Este sector *no comercial* es mucho mayor en los países desarrollados que en los en desarrollo, luego los primeros están en promedio menos expuestos a la

competencia internacional que los segundos, a pesar de ser los que más protestan.

- **Quinta.** Creer que la única forma en que los países desarrollados pueden competir es consiguiendo que la mayor parte de su fuerza laboral tenga que tener una titulación universitaria, especialmente en ciencias físicas, químicas o matemáticas. Esto no significa que dichos países no necesiten estas especialidades universitarias, que son necesarias para la innovación y el crecimiento. La realidad es que hoy la mayor parte de las demandas de empleos en los países desarrollados se concentra en servicios que no compiten internacionalmente. En los servicios sociales de educación, salud y asistencia social, en la administración de empresas y gobiernos, en la información y comunicación, en la seguridad, en el comercio al por menor, en la hostelería, en el servicio doméstico y la limpieza, en la construcción y en todo lo relacionado con la aplicación y difusión de nuevas tecnologías.

- **Sexta.** Pensar que la competencia internacional es un juego de suma cero, como si fuera entre dos empresas que compiten en el mismo sector en la que si una gana mucha cuota de mercado la otra termina por desaparecer o es comprada por la primera y recortado su empleo y producción. Nada más lejos de la realidad. Si los países desarrollados siguen manteniendo un elevado proteccionismo frente a los emergentes para mantener unos pocos empleos en una agricultura ineficiente (en lugar de dedicarla al medio ambiente) o en producciones intensivas en mano de obra de baja calificación y bajos salarios, y además dejan de invertir en los países en desarrollo por el temor a perder empleos nacionales, impidiendo que estos países emergentes crezcan y se desarrollen, todos saldrán perdiendo.

Por un lado, los ciudadanos de los mismos países desarrollados son los que más pierden, ya que la protección de la competencia externa es un impuesto añadido a su consumo y una reducción de su renta disponible, sobre todo los de menor renta. Por otro, las empresas perderán sus mercados más importantes ya que en los próximos 50 años la población mundial va a aumentar en unos 3.100 millones de personas, cuya totalidad nacerá en los países en desarrollo, con lo que si estos mercados emergentes y más grandes crecen menos, su beneficio también será mucho menor. Los países en desarrollo, que no puedan exportar sus productos a los países desarrollados y que no reciban suficientes flujos de inversión directa extranjera, crecerán más lentamente y se verán forzados a una emigración masiva e incontrolada hacia los países ricos o a devenir más pobres lo que puede augurar un mundo futuro de violencia y quizás de guerra.

- **Séptima.** Creer que la globalización y la mayor competencia de los países de salarios bajos llevan inexorablemente a la paulatina reducción de los generosos Estados del bienestar de los países desarrollados. La evidencia empírica demuestra que países como Suecia, Finlandia, Dinamarca o Noruega se encuentran entre los países más competitivos del mundo y, sin embargo, mantienen también los estados de bienestar más generosos del mundo y son capaces de competir a pesar de que sus gobiernos absorben casi el 50% de su PIB. Lo que si augura que dichos Estados del bienestar pueden tener un futuro incierto es el creciente y rápido envejecimiento de su población, que podría hacer financieramente insostenibles sus sistemas de pensiones y de salud a largo plazo. Pero este hecho poco tiene que ver con la globalización y la competencia de los países de mejores costes laborales.

Article 12. La organización económica de un campo de prisioneros

R.A. Radford

Excepto en circunstancias anormales las instituciones sociales, ideas y hábitos del mundo exterior se ven reflejados en un campo de prisioneros.

Se trata de una sociedad extraña, pero de gran vitalidad. La organización de un campo y su política, son asuntos que preocupan considerablemente a sus habitantes, ya que no resulta exagerado el decir que estas son cuestiones que afectan considerablemente a la existencia presente, y quizás también a la futura, de los mismos. Nadie pretende que los asuntos de un campo de prisioneros tengan más importancia que la puramente local, pero dentro de ese mundo de horizontes estrechos que es el propio campo, su importancia es tan grande, que resulta mucho más fácil para el observador minimizar su importancia que exagerarla.

Los asuntos humanos son fundamentalmente problemas prácticos, y el criterio para valorar su importancia en un determinado momento y lugar, es en gran medida el de los efectos inmediatos que tengan sobre las vidas de los afectados por ellos. A un prisionero le puede parecer muy importantes problemas como el de si las latas de carne van a ser entregadas frías o calientes, sin que por eso pierda de vista la importancia del Pacto del Atlántico.

Un aspecto de la organización social es el de la actividad económica, y esta, junto con otras manifestaciones de la existencia de grupos humanos, puede encontrarse en cualquier campo de prisioneros. Es cierto que un prisionero no depende de su actividad individual para la provisión de sus necesidades, e incluso los pequeños lujos de la vida, pero a través de su actividad económica, consistente en el intercambio de bienes y servicios, su nivel de vida material puede mejorar considerablemente. Este es un asunto muy serio para un prisionero: él no está "jugando a tiendas", aunque la pequeña escala de las transacciones y la expresión de comodidades y necesidades en términos de artículos tan simples como los cigarrillos, el jamón, las hojas de afeitar y el papel de escribir, hace que la urgencia de estas necesidades sea difícil de apreciar e incluso para un ex-prisionero que lleve fuera del campo más de tres meses. De todos modos, hay que destacar que la actividad económica no tiene un peso tan grande en una sociedad de prisioneros como en el mundo en general. La producción posible es muy restringida; ya hemos dicho que el prisionero no depende de su propia actividad; el énfasis recae más bien sobre el intercambio y los medios de intercambio.

Lógicamente los entretenimientos, los intereses académicos y literarios, los juegos y discusiones procedentes al "otro mundo", tiene más importancia en la vida diaria que la que tienen en sociedades normales, pero sería erróneo subestimar la importancia de la actividad económica. Cada uno recibe aproximadamente la misma cantidad de bienes esenciales; por medio del comercio las preferencias individuales pueden expresarse y el nivel de vida mejora. Todos ocasionalmente y la mayoría con regularidad, realizan intercambios de un tipo o de otro.

Lecturas de Economía

Aunque un campo de prisioneros proporciona un ejemplo vivo de una economía muy simple que puede usarse como alternativa a la economía tipo Robinson Crusoe tan querida en los libros de texto, y aunque su simplicidad hace divertida e instructiva la demostración de ciertas hipótesis económicas, mi opinión es que su principal significación es sociológica.

Es cierto que es interesante observar el crecimiento de las costumbres e instituciones en una sociedad nueva suficientemente pequeña como para impedir que los detalles obscurezcan las líneas fundamentales y como para que las situaciones de desequilibrio obscurezcan el funcionamiento del sistema. Pero lo más importante es la universalidad y espontaneidad de esa vida económica; surgió, no por imitación consciente sino como respuesta a necesidades y circunstancias inmediatas.

Las similitudes de la organización económica de los campos de prisioneros y la organización económica del mundo exterior proviene de que estímulos semejantes provocan respuestas semejantes.

A continuación incluyo los datos esenciales para que el relato resulte inteligible. Los campos de los que el autor tiene experiencia eran Oflags, y en consecuencia la economía no se complicaba con pagos al trabajo de los prisioneros por parte de las autoridades. Se componían normalmente de una población de unas 1.200 a 2.500 personas alojadas en cierto número de barracones separados pero comunicados, con una compañía de unos 200 aproximadamente en cada barracón. Cada compañía formaba un grupo separado dentro de la organización común, y dentro de las compañías los prisioneros se agrupaban en unidades voluntarias y espontáneas que compartían la misma habitación y comían juntos. Existía un activo comercio entre individuos en todos los bienes de consumo y algunos servicios. La mayor parte del comercio consistía en intercambios de comidas contra cigarrillos u otra clase de comida, pero los cigarrillos subieron del status de mercancía normal al de medio de intercambio. Existía moneda alemana, pero no circulaba excepto para saldar deudas de juego, ya que eran muy pocos los artículos que se podían comprar con ella en la cantina.

Nuestro aprovisionamiento consistía en las raciones suministradas por las autoridades y - principalmente- en el contenido de los paquetes de comida de la Cruz Roja: leche condensada, jamón, mantequilla, galletas, carne en lata, chocolate, azúcar, etc. y cigarrillos. En lo que a las raciones se refiere las cantidades recibidas por cada individuo eran regulares e iguales. Se recibían también paquetes privados de ropa, artículos de aseo y cigarrillos y aquí desaparecía la igualdad debido a las diferencias de los envíos y a las velocidades del reparto.

EL DESARROLLO Y LA ORGANIZACION DEL MERCADO

Poco tiempo después de ser capturado, cada prisionero se daba cuenta que era tan indeseable como innecesario, en vista de la igualdad y escasez del aprovisionamiento, el regalar o aceptar regalos de cigarrillos y comida. La buena voluntad se transformó en comercio como una forma más equitativa de maximizar la satisfacción individual.

Llegamos a un campo provisional en Italia aproximadamente 15 días después de ser capturados y recibimos a partir de entonces un cuarto de un paquete de comida de la Cruz Roja, cada semana. En seguida el intercambio iniciado ya

antes de nuestra llegada, multiplicó su volumen. Empezando con el puro trueque directo, tal como el de no fumador cambiando su ración de cigarrillos por la ración de chocolate de un amigo que fumaba, los intercambios más complicados pronto se convirtieron en costumbre aceptada.

Circulaban historias acerca de un sacerdote que empezó dando vueltas por el campo por las noches con una lata de queso y cinco cigarrillos y volvía a su cama con un paquete entero además de sus cigarrillos y queso originales;

Resultaba evidente que el mercado no era perfecto todavía. En una semana o dos, a medida que el volumen de comercio crecía, empezaban a aparecer escalas aproximadas de valores de intercambio. Los Sikhs (ciudadanos de la India que lucharon con los ingleses), que habían empezado cambiando la carne de lata por prácticamente cualquier otro alimento, empezaron a exigir jamón y margarina y alguna otra cosa más, que una ración de cigarrillos valía varias raciones de chocolate, que una lata de zanahorias no valía prácticamente nada.

En este campo no visitábamos con frecuencia otros barracones y los precios variaban de un sitio a otro; de aquí la parte de verdad en la historia del cura merodeador. Hacia finales de mes, cuando llegamos a nuestro campo permanente, existía ya un mercado muy activo en todas las mercancías y sus precios relativos eran bien conocidos y expresados, no en términos unas de otras (no valoraban la carne en lata en términos de azúcar), sino en términos de cigarrillos. El cigarrillo se convirtió en patrón de valor. En el campo permanente la gente empezó pasando por los barracones pregonando sus ofertas -"queso por siete" (cigarrillos)- y las horas inmediatas a la entrega de paquetes eran la locura. Los inconvenientes de este sistema condujeron pronto a su sustitución por un tablón de anuncios de intercambios de cada barracón donde bajo los encabezamientos de "nombre", "número de habitación", "desea" y "ofrece", se daba publicidad a las ofertas y demandas. Cuando se cerraba un trato se tachaba del tablón.

La información pública y semi-permanente de las transacciones hizo que los precios en cigarrillos fueran bien conocidos y tendieran a ser iguales en todo el campo, aunque siempre habían oportunidades para que algún comerciante más avisado hiciese beneficios a través del arbitraje. Con ello todo el mundo, incluyendo los no fumadores, estaban dispuestos a vender a cambio de cigarrillos, porque podían usarlos luego para comprar en otro momento o lugar.

Los cigarrillos se convirtieron en la moneda normal, aunque por supuesto el trueque nunca desapareció por completo.

La unidad de mercado y la existencia de un precio único variaba directamente con el nivel de organización y comodidad en el campo. Un campo provisional era siempre caótico y poco confortable: la gente estaba hacinada, nadie sabía donde vivían los demás.

La organización era demasiado débil para incluir un tablón de anuncios de intercambio y lo más que aparecía eran anuncios privados. En consecuencia, un campo provisional no era nunca un mercado, sino muchos. Se sabe que una lata de salmón llegó a variar de precio entre dos cigarrillos y veinte en uno y otro extremo de un barracón. A pesar del alto nivel de organización que habíamos alcanzado en Italia, el mercado se encontraba así fragmentado en el primer campo provisional al que llegamos al ser trasladados a Alemania en el otoño de

Lecturas de Economía

1.943. En este campo, (Stalag VIIA en Moosburg, Bavaria) había unos 50.000 prisioneros de todas las nacionalidades. Franceses, rusos, italianos y yugoslavos, tenían libertad de movimientos dentro del campo: ingleses y americanos se encontraban concentrados en sus recintos, aunque unos cuantos cigarrillos bastaban siempre para obtener de los guardianes un permiso para que uno o dos miembros visitaran otros recintos.

Los primeros que visitaron el centro comercial francés, muy bien organizado y con precios conocidos, encontraron que el extracto de café, relativamente barato entre los ingleses que prefirieron el té, tenía un precio fantástico en galletas o cigarrillos y algunos con espíritu empresarial hicieron pequeñas fortunas gracias a este. (Por cierto, que posteriormente nos enteramos que gran parte de este café salía del campo y se vendía a precios fenomenales en el mercado negro de Munich: se decía que algunos prisioneros franceses habían acumulado sumas sustanciales de marcos. Esta fue una de las pocas ocasiones en que nuestra economía normalmente cerrada entró en contacto con otras economías).

Con el tiempo, la opinión pública se mostró hostil a estos beneficios monopolistas -no todo el mundo podía entrar en contacto con los franceses- y se reguló el comercio con ellos.

Se adjudicó a cada grupo de camas una cuota de artículos que podían ofrecer y la transacción se llevaba a cabo por representantes acreditados del recinto inglés, con derechos de monopolio. Se utilizaba el mismo método para comerciar con los centinelas del campo, pues en todo esto, el secreto comercial y el conseguir precios razonables tenía una importancia fundamental, pero, como siempre ocurre cuando se intenta regular a las empresas, las transgresiones fueron demasiado numerosas.

En los campos permanentes en Alemania se dio el más alto nivel de organización comercial. Además del Tablón de Anuncios de Intercambios, se organizó una tienda sin fines lucrativos, controlada por representantes de la asociación de oficiales del ejército británico, considerada como empresa pública. La gente dejaba en la tienda sus sobrantes de ropa, artículos de tocador y comida, hasta que se vendían a un precio fijo en cigarrillos.

Sólo se aceptaban artículos para ser vendidos a cambios de cigarrillos, el trueque no existía ni tampoco variaciones arbitrarias en los precios. Para la comida, al menos, existían precios standard; la ropa es menos homogénea y el precio se decidía alrededor de una norma entre el vendedor y el encargado de la tienda de común acuerdo; las camisas valían 80 de promedio, oscilando entre un mínimo de 60 y un máximo de 120 de acuerdo con su calidad y estado de conservación. La tienda poseía `pequeñas existencias de comida, por conveniencia; el capital se obtenía por medio de un préstamo procedente del almacén general de cigarrillos de la Cruz Roja y era devuelto por medio del cobro por la tienda de una pequeña comisión sobre las primeras transacciones. De esta manera, el cigarrillo alcanzó plenamente su status de moneda, y el mercado se unificó casi por completo.

Hay que destacar que el mercado surgió sin que existiera trabajo ni producción. Los envíos de la Cruz Roja pueden considerarse como la "naturaleza" de los libros de texto, y los artículos intercambiados -comida, ropa y cigarrillos- como dones gratuitos, el maná. A pesar de ello, y a pesar de la igualitaria distribución de recursos existentes, el mercado nació espontáneamente, y los precios se fijaron

por las fuerzas de la oferta y la demanda. Es difícil reconciliar este hecho con la teoría del valor-trabajo.

En realidad, existía un embrión del mercado de trabajo. Incluso cuando los cigarrillos no eran escasos, siempre había alguna persona poco afortunada, dispuesta a realizar servicios para obtenerlos. Se anunciaban "lavanderos" a dos cigarrillos por pieza. Se limpiaban y planchaban trajes de faena prestándose al usuario un par de pantalones hasta el momento de la entrega, por doce. Un buen retrato al óleo costaba treinta, o una lata de "Kam". Extraños servicios de sastrería y otros oficios tenían también sus precios.

También existían servicios empresariales, había un propietario de la cafetería, que vendía té, café o cacao a dos cigarrillos la taza, comprando sus materias primas a precios de mercado y alquilando trabajo para recoger combustible y atender el fuego, en un momento determinado, llegó a emplear los servicios de un contable. Después de un período de gran prosperidad, se pasó de la raya y quebró desastrosamente, con una pérdida de varios cientos de cigarrillos. Empresas a tan grande escala no eran corrientes, pero sí existían varios intermediarios o comerciantes profesionales. El padre en Italia o el prisionero que intentó las recolecciones con los franceses en Moosburg, son ejemplo de ello: cuanto más subdividido estaba el mercado, cuanto más imperfecto era el sistema de anuncios de precios y cuantos más inestables eran estos, más lugar había para las actividades de estos individuos. Hubo uno que capitalizó su conocimiento de Urdu, comprando carne a los sikhs y dándoles mantequilla y mermelada a cambio; a medida que estas operaciones se hicieron conocidas, un número creciente de personas participaron en este comercio, y los precios en el ala India se aproximaron más al resto, aunque un "contacto" con los indios tuvo su valor hasta el final, pues las dificultades del lenguaje impedían que el comercio fuera totalmente libre. Algunos se convirtieron en especialistas del comercio con los indios, del comercio de alimentos y ropa, e incluso del comercio de relojes.

Los intermediarios comerciaban por su cuenta o a comisión. Se sospechaba que se ponían de acuerdo para mantener los precios altos; de hecho era cierto que los intermediarios comerciaban por su cuenta o a comisión. Se sospechaba que se ponían de acuerdo para mantener los precios altos; de hecho era cierto que los intermediarios cooperaban entre ellos y que no daban la bienvenida precisamente a nuevos interesados en el negocio. Desgraciadamente, el autor desconoce poco de las actividades de estos comerciantes, pues la opinión pública les era hostil y su actitud era más bien desconfiada.

Hubo un comerciante de comida y cigarrillos que operaba en períodos de escasez, y gozaba de una alta reputación. Su capital, cuidadosamente ahorrado, era originariamente de unos 50 cigarrillos con los cuales compraba raciones en los días de entrega y los retenía hasta que el precio subía justamente en los últimos días antes de la siguiente entrega.

También conseguía algo practicando el arbitraje; varias veces al día visitaba los Tablones de Anuncios de Precios de los distintos barracones, aprovechando cualquier discrepancia existente entre los precios de los bienes ofrecidos y demandados.

Su conocimiento acerca de precios, mercados y nombres de los que habían recibido paquetes de cigarrillos, era realmente fenomenal. De esta manera, podía mantenerse fumando regularmente -sus beneficios- mientras su capital permanecía intacto.

El azúcar se entregaba los sábados. Alrededor del martes, dos de nosotros solíamos visitar a Sam y hacíamos un trato; como antiguos clientes que éramos, él accedía a adelantarnos todo lo que podía del precio en aquel momento, y apuntaba la transacción en un libro. El sábado por la mañana, él dejaba latas de cacao sobre nuestras camas para la ración y las recogía el sábado por la tarde. Ya estábamos esperando que nos regalase un calendario para Navidad, cuando Sam quebró también. Se encontró reteniendo partida importante de azúcar morena cuando el precio cayó, y esto debilitó su posición de forma que fue incapaz de hacer frente a una inesperada llegada de paquetes y las consecuentes fluctuaciones de precios. Pagó todo lo que debía pero con su capital. El martes siguiente, cuando le hice mi acostumbrada visita, se había retirado de los negocios.

El crédito formaba parte de muchas, quizás de la mayoría de las transacciones, de una forma o de otra. Por regla general, Sam pagaba por adelantado sus compras de entrega futuras de azúcar, pero muchos compradores pedían créditos, tanto si la mercancía se vendía en el momento o a futuro. Naturalmente los precios variaban de acuerdo con el plazo de la venta.

Una ración de melaza podía anunciarse por cuatro cigarrillos ahora o cinco la semana próxima. Y en el mercado a futuro "Pan ahora" era una mercancía totalmente distinta de "pan el jueves". El pan se distribuía los jueves y los lunes, en raciones de cuatro y tres días respectivamente, y para el miércoles y domingo por la noche ya había subido por lo menos en un cigarrillo por ración, de siete a ocho, generalmente, para la hora de la cena. Siempre había alguien que ahorraba una ración para venderla entonces a alto precio: su oferta de "pan ahora" aparecía en el tablón entre un conjunto de "pan el lunes" que se cotizaban a uno o dos cigarrillos menos o no se vendían, y él siempre fumaba los domingos por la noche.

LA MONEDA - CIGARRILLO

Aunque los cigarrillos presentaban ciertas peculiaridades en su función de moneda, cumplían todas las funciones de una moneda metálica como unidad de cuenta, como medidas de valor y como depósito de valor, y presentaban la mayoría de sus características. Eran tan homogéneos, razonablemente duraderos, y del tamaño adecuado para las pequeñas transacciones, y en paquetes, también para las grandes. Por cierto, que también podían ser "aligerados" retorciéndolos entre los dedos, de forma que caían hebras de tabaco.

Los cigarrillos se vieron también sujetos a la **Ley de Gresham**. Algunas marcas eran más populares que otras entre los fumadores, pero a efectos de su función como moneda, un cigarrillo era un cigarrillo. En consecuencia, los compradores usaban las peores calidades y la tienda raramente se vio en posesión de las marcas más populares: cigarrillos como los Churchman ni 1 se usaban muy poco en el comercio. Una vez, empezaron a circular cigarrillos hechos a mano con tabaco de pipa.

El tabaco de pipa era distribuido por la Cruz Roja a una tasada de 25 cigarrillos la onza y este era la tasa generalmente utilizada en los intercambios, pero con una onza se podían conseguir 30 cigarrillos de confección casera. Naturalmente la gente que poseía cigarrillos hechos a máquina, los rompía y volvía a liar el tabaco, de forma que los verdaderos cigarrillos desaparecieron prácticamente

del mercado. Los cigarrillos hechos a mano no eran homogéneos y los precios no podían expresarse ya en ellos con seguridad: todo el mundo examinaba cada cigarrillo antes de aceptarlo y rechazaba los delgados o exigía uno extra como compensación. Durante algún tiempo, todos sufrimos la consecuencia despreciada.

Los cigarrillos hechos a máquina fueron siempre universalmente aceptados, tanto por lo que podían comprar como por sí mismos. Era precisamente su valor intrínseco lo que daba lugar a su principal inconveniente que se da también, aunque en menor escala, en el caso de la moneda metálica, es decir, el hecho de la existencia de una fuerte demanda con fines monetarios. En consecuencia, nuestra economía se veía sometida repetidamente a deflaciones y períodos de escasez de dinero. Mientras las entregas de la Cruz Roja de 50 ó 25 cigarrillos por individuo y semana se producían con regularidad y mientras existían stocks adecuados, la moneda-cigarrillo servía admirablemente a nuestros propósitos. Pero cuando las entregas se interrumpían, los stocks desaparecían rápidamente, los precios caían, el comercio declinaba y se convertía cada vez más en trueque. Estas tendencias deflacionistas eran periódicamente compensadas por la repentina inyección de moneda nueva. Los paquetes privados de cigarrillo llegaban a cuenta gotas a final de año, pero la mayor parte llegaba cada cuatrimestre cuando la Cruz Roja recibía su asignación de servicios de transporte.

Varios cientos de miles de cigarrillos podían llegar en el espacio de una quincena. Los precios se disparaban hasta que empezaban a bajar, primero despacio pero con creciente rapidez a medida que los stocks se agotaban, hasta que llegaba la siguiente distribución importante. La mayor parte de nuestros problemas económicos se podían atribuir a esta fundamental inestabilidad.

LOS MOVIMIENTOS DE LOS PRECIOS

Múltiples factores afectaban a los precios, siendo el más importante y visible el de las periódicas inflaciones y deflaciones descritas en los párrafos anteriores. La periodicidad de este ciclo de los precios dependía de las entregas de cigarrillos y, en menor medida, también de las de alimentos. Una vez, en los primeros días, antes de que hubiese llegado ningún paquete privado y los stocks individuales no existían, se produjo una entrega de la ración semanal de cigarrillos y alimentos, un lunes. La demanda de cigarrillos con propósitos no-monetarios era grande, y menos elástica que la demanda de alimentos, a consecuencia de lo cual los precios fluctuaban semanalmente, cayendo hacia el domingo por la noche, y subiendo fuertemente los lunes por la mañana. Más tarde, cuando mucha gente empezó a tener reservas, la entrega semanal dejó de tener este efecto, por ser una proporción demasiado pequeña de la cantidad disponible total. El uso del crédito permitía a la gente que carecía de reservas el hacer frente a su demanda no-monetaria durante el fin de semana.

Otros factores influían también en el nivel general de precios. La llegada de nuevos prisioneros, siempre hambrientos, los elevaba. Las incursiones aéreas con fuerte bombardeo en las proximidades del campo, aumentaba la demanda no-monetaria de cigarrillos y acentuaba la deflación.

Las noticias sobre la marcha de la guerra, buenas o malas, producían ciertamente su efecto, y las olas de general optimismo o pesimismo que azotaban el campo se reflejaban claramente en los precios. Una mañana de Marzo, a la

hora del desayuno, empezó a circular el rumor de la llegada de paquetes y cigarrillos. En diez minutos, vendí por cuatro cigarrillos una ración de melaza que había estado hasta entonces ofreciendo por tres sin encontrar comprador, y se realizaron también otros muchos tratos similares. Para las diez de la mañana, el rumor fue denegado, y la melaza no encontró más compradores ese día ni siquiera a dos cigarrillos.

Más interesante que los cambios en el nivel general de los precios eran los cambios en la estructura de los mismos. Cambios en la oferta de una mercancía, en la cuantía de la ración que nos daban los alemanes o en le contenido de los paquetes de la Cruz Roja, elevaba el precio de una mercancía en relación con las demás. Las latas de harina de centeno que en un principio eran un lujo muy escaso y muy buscado, se convirtieron en cosa corriente en 1.943, y su precio bajó. Cuando hacía calor, la demanda de cacao descendía y la del jabón subía. La aparición de nuevas recetas para combinar alimentos se reflejaban igualmente en el nivel de los precios: el descubrimiento de que con pasas y azúcar se obtenía un licor de considerable potencia, influyó permanentemente en el mercado de frutas secas.

En Febrero de 1.945, ocurrió que el soldado alemán que conducía el vagón de las raciones estaba dispuesto a cambiar barras de pan a una tasa de una barra por una tableta de chocolate. Los que se enteraron, empezaron a vender pan y a comprar chocolate, por entonces casi invendible en un período de fuerte deflación.

El pan, que estaba a unos cuarenta, se abarató ligeramente; el chocolate subió a 15; la oferta de pan no fue suficiente para que las dos mercancías alcanzasen la paridad, pero la tendencia era inconfundible.

La sustitución de la mantequilla canadiense por la margarina alemana cuando los paquetes se redujeron a la mitad, afectó a los precios relativos como era de esperar, apreciándose la margarina a expensas de la mantequilla. Igualmente, dos marcas de leche en polvo que hasta entonces diferían de calidad, y por tanto de precio, en cinco cigarrillos por lata, se igualaron en precio a medida que el uso intensivo de la más barata fue elevando su valor relativo.

Creo haber dicho bastante sobre estas cuestiones como para demostrar que cualquier cambio en las condiciones generales afectaba tanto al nivel general de precio como a la estructura de los mismos. Fue este último fenómeno el que destruyó nuestra economía dirigida.

EL PAPEL MONEDA

Alrededor del día D, la comida y los cigarrillos eran abundantes, los negocios prosperaban y el campo entero rebosaba optimismo. En consecuencia, el Comité de Entretenimientos consideró que era el momento oportuno para lanzar un restaurante, donde se vendiera comida y bebidas calientes y actuara una banda y conjuntos de variedades. Experimentos anteriores, tanto públicos como privados, habían indicado el camino a seguir, y el sistema fue un gran éxito. Los alimentos para servir comidas se compraban a precio de mercado y el pequeño beneficio se dedicaba a engrosar un fondo de reserva que se usaba para sobornar a los alemanes con objeto de obtener pinturas y otras cosas necesarias para el teatro del campo. Originariamente, las comidas se vendían a cambio de cigarrillos pero esto significaba que todo el sistema era vulnerable a las

tendencias deflacionistas periódicas, y además lo probable es que los que fumaban mucho no pudieran hacer gran uso de él.

Todo el éxito del sistema dependía de que hubiera una oferta adecuada de alimentos para ser vendidos en la forma habitual.

Para aumentar y facilitar el comercio, y por tanto, estimular a proveedores y clientes, y para evitar, en segundo lugar, los peores efectos de la deflación cuando ésta sobreviniera, el Restaurante y la Tienda organizaron un sistema de papel-monedas. La tienda compraba comida por cuenta del Restaurante con billetes de papel y estos billetes eran aceptados, al igual que los cigarrillos, en el Restaurante y la Tienda, de forma que pasaban de nuevo a la Tienda, la cual podía así comprar más alimentos.

La Tienda actuaba como un banco emisor. El papel moneda estaba respaldado por alimentos en un cien por cien; de ahí su nombre, el Marco fuerte. El Marco fuerte estaba respaldado por alimentos en un cien por cien; no se permitían las emisiones sólo parcialmente respaldadas como ocurre en los bancos de emisión normales, ya que se preveía para un próximo futuro la eventual desaparición del campo y la consiguiente redención de todos los marcos fuertes.

En un principio, un marco fuerte valía un cigarrillo y durante un corto período de tiempo ambos circularon libremente dentro y fuera del Restaurante. Los precios se fijaban en Marcos fuertes y cigarrillos con completa libertad, y durante este corto período el marco fuerte dio señales de reemplazar a los cigarrillos en sus funciones de moneda: como se emitía contra alimentos, 45 por una lata de leche en polvo, por ejemplo, cualquier reducción en el precio en marcos fuertes de la comida significaría que existía en circulación marcos fuertes sin respaldo. Pero el precio de ambos, alimentos y marcos fuertes, podían fluctuar de acuerdo con la oferta de cigarrillos, y de hecho lo hicieron.

Mientras el Restaurante prosperó, el sistema fue un éxito: el Restaurante se convirtió en un fuerte comprador; todos los alimentos eran vendibles y los precios permanecieron estables.

En Agosto, paquetes y cigarrillos se redujeron a la mitad y el Campo fue bombardeado. El Restaurante cerró durante un corto período y las ventas de alimentos se hicieron difíciles. Aún cuando el Restaurante volvió a abrirse, la escasez de alimentos y cigarrillos se hizo aguda y la gente no se sentía dispuesta a convertir bienes tan valiosos en papel, para cambiarlos luego por lujos tales como bocadillos o té. Los tipos de alimentos adecuados para el Restaurante registraban una oferta cada vez menor, y la Tienda se vio sobrecargada de frutas secas, chocolate, azúcar, etc.....que el Restaurante no podía comprar. El nivel general de precios y la estructura de los mismos cambió. El marco fuerte cayó a cuatro-quintos de un cigarrillo y con el tiempo cayó aún más hasta que no tuvo aceptación más que el Restaurante. Hubo una huida del marco fuerte que ya no era convertible en cigarrillos, o alimentos, muy demandados. El cigarrillo volvió a ser la única moneda.

Y sin embargo, la verdad es que el marco fuerte era una moneda sana. El Restaurante tuvo que cerrar en Año Nuevo ante la progresiva escasez de alimentos y las largas noches sin electricidad causadas por la intensificación de las incursiones aéreas aliadas, y el marco fuerte sólo podía gastarse en el café -lo que quedó del Restaurante- o en las pocas mercancías de poca demanda que

había en la tienda, cuyos propietarios estaban dispuestos a aceptarlos. Al final, todos los propietarios de marcos fuertes fueron pagados por completo, en tazas de café o ciruelas.

La gente que había comprado marcos fuertes a cambio de cigarrillos o de valiosas mermeladas o galletas sus días de esplendor, se vieron perjudicados en el hecho de que la restricción de sus posibilidades de elección que esto suponía, implicaba una pérdida, pero no sufrieron pérdidas en cuanto a valor de mercado.

LA FIJACION DE PRECIOS

Junto con este sistema, hubo un intento definido de implantar una economía regulada, un intento de fijación de precios. Hacía tiempo que el Oficial Médico se mostraba deseoso de controlar las ventas de alimentos, por temor a que algunos vendiesen una parte demasiado grande de sus raciones, en detrimento de su salud. Las olas deflacionistas y sus efectos sobre los precios eran un inconveniente para todos y podían ser peligrosos para el Restaurante, que tenía que mantener sus stocks. Además, las posibilidades de que el marco fuerte ganase la confianza de la gente y tuviese éxito como moneda, dependía de que se mantuviese convertible en cigarrillos a la par. Como hemos dicho, el marco fuerte estaba ligado a los alimentos, pero no podía ligarse a los cigarrillos cuyo valor fluctuaba. Por consiguiente, mientras los precios de los alimentos en marcos fuertes fueron los mismos todo el tiempo, los precios de los alimentos y de los marcos fuertes en cigarrillos variaban.

La Tienda, respaldada por el Oficial británico de más alta graduación se encontraba en posición de imponer control de precios dentro y fuera de su recinto. Hasta entonces el precio normal se fijaba para los alimentos que se dejaban en la Tienda para su venta, y los precios fuera de ella se conformaban aproximadamente a esta escala, que era recomendada como una "guía" a los vendedores aunque fluctuaban bastante a su alrededor.

Las ventas realizadas por medio de la Tienda a los precios recomendados solían ser más lentas y, a cambio obtenían un buen precio, mientras que fuera de ella las ventas podían realizarse más rápidamente a precios bajos. (Si las ventas se realizaban fuera a precios más altos, las mercancías eran retiradas de la Tienda hasta que el precio recomendado subía, pero el precio recomendado no variaba fácilmente, y no podía seguir estrechamente las variaciones del mercado, ya que la razón misma de su existencia era conseguir la estabilidad). Los Tablones de Anuncios de Intercambios pasaron bajo el control de la Tienda: los anuncios que diferían en más de un 5% del precio recomendado podían ser suprimidos por la autoridad y las ventas no autorizadas eran desestimuladas tanto por la autoridad como por la opinión pública, que se mostraba decididamente en favor de un precio justo y estable. (Los precios recomendados se fijaban en parte con los datos que proporcionaba el mercado y en parte con el consejo del Oficial Médico).

Al principio la escala de precios recomendados, fue un éxito; el Restaurante, que era un gran comprador, mantuvo los precios estables alrededor del nivel marcado por ella; el estado de opinión y la tolerancia del 5% contribuyeron a su éxito. Pero cuando el nivel de precios cayó con la escasez de Agosto y la estructura de los precios cambió, la escala de precios recomendados se mostró demasiado rígida. Como no se esperaba la deflación, al principio de ésta la escala permaneció invariable, y aunque fue tardíamente reducida, los precios de las

mercancías en la nueva escala permanecían en la misma relación que antes unos respecto de otros, mientras que en el mercado la estructura de precios había variado. Y la decisiva influencia del Restaurante había desaparecido.

La escala fue modificada varias veces en sucesivas elevaciones y reducciones, siguiendo con lentitud las olas inflacionistas y deflacionistas, pero raramente pudo ser ajustada a cambios en la estructura de precios. Cada vez más los anuncios eran tachados del Tablón, y creció rápidamente un mercado negro de intercambios a precios no-autorizados: con el tiempo la opinión pública se volvió en contra de la escala recomendada y la autoridad abandonó la lucha. En las últimas semanas, con una deflación sin precedentes, los precios cayeron con alarmante rapidez, no existían escalas de precios, y la oferta y la demanda, solas y sin interferencias, determinaron los precios.

LA OPINION PUBLICA

La opinión pública sobre el tema del comercio, era confusa y cambiante y las generalizaciones acerca de su tendencia son difíciles y peligrosas. Una pequeña minoría sostenía que todo comercio era indeseable, engendraba un ambiente desagradable; como prueba de ello se citaban fraudes ocasionales y prácticas desleales. Ciertas formas de comercio eran más generalmente condenadas, muchos criticaban el comercio con los alemanes. Los artículos de aseo de la Cruz Roja que eran muy escasos y que solo se suministraban en casos de verdadera necesidad fueron excluidos del comercio por ley y opinión en total armonía. En una ocasión en que se dieron varios casos de malnutrición entre los fumadores más empedernidos, se prohibió todo comercio de raciones alemanas, ya que las víctimas suponían una carga adicional para las escasas reservas de alimento del hospital. Pero, así como ciertas actividades se condenaban como antisociales, el comercio se practicaba, y su utilidad era apreciada por prácticamente todo el mundo en el campo.

Más interesante resulta la opinión acerca de los intermediarios y de los precios. En conjunto, la opinión era hostil a los intermediarios. Su función, y el arduo trabajo de poner en contacto a compradores y vendedores eran ignorados; los beneficios no se veían como la remuneración de un trabajo sino como resultados de prácticas desleales. A pesar del hecho de que su misma existencia era una prueba de lo contrario, se suponía que el intermediario era redundante dada la existencia de una Tienda oficial y el Tablón de Anuncios. Solo se le apreciaba cuando estaba dispuesto a adelantar el precio de una ración de azúcar, o al comprar bienes en el momento y retenerlos hasta una futura venta. En estos casos, el elemento de riesgo resultaba obvio para todos, y se tenía la sensación de que la conveniencia de los servicios que prestaba merecía alguna recompensa. Especialmente impopulares eran los intermediarios en los que concurría algún elemento del monopolio, como el que contacto con el conductor del vagón de las raciones, o el capitalizaba sus conocimientos de Urdu. Y se culpaba a los intermediarios en general, de reducir los precios. A parte del estado de opinión, la mayoría trataba con intermediarios, consciente o inconscientemente, en un momento o en otro.

Existía la opinión muy arraigada de que cada cosa tiene su "justo" precio en cigarrillos. Mientras que el concepto de justo precio, que por cierto variaba de unos campos a otros, era imposible de definir, este precio era, no obstante, muy bien conocido. Podría definirse como el precio alcanzado por un artículo en épocas buenas cuando los cigarrillos eran abundantes. El "justo precio" cambiaba

lentamente; no resultaba afectado por variaciones a corto plazo en la oferta, y mientras la opinión podía resignarse a precios distintos del "justo precio", persistía un fuerte resentimiento.

Una definición más satisfactoria de "justo precio" es imposible. Todo el mundo sabía cual era, aunque nadie sabía explicar por qué debía ser éste y no otro.

Tan pronto como los precios empezaban a caer en consecuencia de una escasez de cigarrillos, surgía la indignación especialmente en contra de los que mantenían reservas que compraban a precios bajos. Los que vendían a precios reducidos eran criticados y sus actividades eran calificadas como de mercado negro. En cada período de escasez la explosiva cuestión: "Deben recibir los no fumadores una ración de cigarrillos?" era objeto de interminables e infructuosas discusiones. Desgraciadamente eran precisamente los no fumadores, o los que fumaban poco, junto con los odiados intermediarios, los que mejor capeaban el temporal por haber acumulado reservas.

La popularidad del sistema de fijación de precios y el éxito de que gozó, fueron sin duda consecuencia de este cuerpo de opinión. En diferentes ocasiones la caída de precios fue retrasada por el apoyo general concedido a la escala recomendada de precios. El inicio de la deflación se caracterizaba por un período de poco comercio; los precios se mantenían altos pero nadie compraba. Entonces los precios caían en el mercado negro y el volumen de comercio se reanimaba. Incluso cuando la escala de precios era revisada, el volumen de comercio en la Tienda, permanecía bajo. La opinión era siempre sobrepasada por las duras realidades del mercado.

Se utilizaban curiosos argumentos para justificar la fijación de precios. Los precios recomendados se consideraban de algún modo relacionados con el valor calorífico de los alimentos ofrecidos, y por consiguiente algunos resultaban sobrevaluados y nunca se vendieron a tales precios. Un argumento que se utilizaba fue el siguiente: no todo el mundo recibía paquetes privados de cigarrillos, y por consiguiente, cuando los precios eran altos y el comercio florecía en el verano de 1944, sólo los ricos podían comprar. Esto era injusto para el individuo que poseía pocos cigarrillos. Cuando los precios cayeron el siguiente invierno, los precios deberían mantenerse altos de manera que los ricos que habían gozado de la vida durante el verano, tuvieran que poner muchos cigarrillos en circulación. El hecho de que aquellos que habían vendido a los ricos durante el verano también habían disfrutado entonces de la vida, y el hecho de que en el invierno siempre había alguien dispuesto a vender a precios bajos, no se tenía en cuenta. Tales argumentos se discutían acaloradamente cada noche hasta que las incursiones de la aviación aliada obligaban a apagar todas las luces. Pero los precios se movían con la oferta de cigarrillos y se negaban a permanecer fijos de acuerdo con la ética.

CONCLUSION

La organización económica descrita era complicada y funcionó adecuadamente hasta el verano de 1944. Entonces vinieron las reducciones de agosto y la deflación. Los precios cayeron, se mantuvieron provisionalmente coincidiendo con la entrega de paquetes de cigarrillos en septiembre y diciembre, y bajaron de nuevo. En enero de 1945, la oferta de cigarrillos de la Cruz Roja desapareció, y los precios se hundieron aún más, y en febrero los paquetes de alimentos se habían agotado por completo y la depresión se hizo muy aguda. Los alimentos,

Lecturas de Economía

escasos de por sí, prácticamente se regalaban con el fin de hacer frente a la demanda no-monetaria de cigarrillos.

Las lavanderías dejaron de operar, o trabajaban a cambio de libras o marcos, y la comida y los cigarrillos se vendían a precios fantásticos en libras, impensables hasta entonces. El restaurante era sólo un recuerdo y los Marcos fuertes un chiste. La tienda estaba vacía y el Tablón de Anuncios de Intercambios lleno de ofertas de bienes a cambio de cigarrillos, que nadie aceptaba. El trueque aumentó su volumen convirtiéndose en una parte importante de un volumen de comercio cada vez más reducido. Esta seria y prolongada escasez de alimentos, la primera en la experiencia del autor, hizo que la estructura de precios cambiase de nuevo debido parcialmente a que las raciones alemanas no eran fácilmente divisibles. Las raciones de margarina perdieron gradualmente valor hasta que se intercambiaron directamente por una ración de melaza. El azúcar se hundió lamentablemente. Solo el pan mantuvo su valor. Varios miles de cigarrillos que constituyeron el capital de la Tienda, fueron distribuidos sin efectos perceptibles. Unas cuantas entregas de paquetes y cigarrillos, condujeron a una recuperación transitoria de los precios especialmente cuando coincidieron con buenas noticias procedentes del Frente Occidental, pero en general la situación permaneció inalterada.

En abril de 1945, el caos había reemplazado al orden de la esfera económica; las ventas eran difíciles y los precios carecían de estabilidad. La economía ha sido definida como la ciencia de la distribución de medios escasos entre fines ilimitados y competitivos: el doce de abril, con la llegada de la 300 División de Infantería de los EE.UU., se abrió una etapa de abundancia que demostró la hipótesis de que con medios infinitos la organización y actividad económicas serían redundantes, ya que toda necesidad podía ser satisfecha sin esfuerzo.

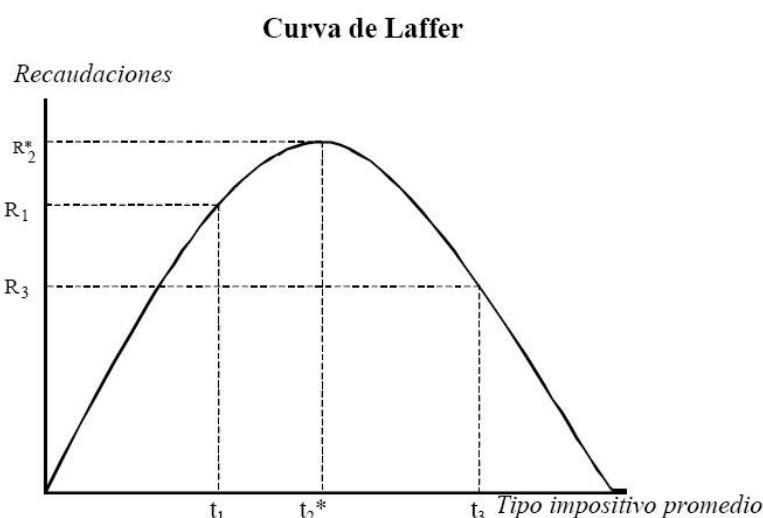
Article 13. Espejismo irresistible: La curva de Laffer

La cuadratura del círculo: Reducir impuestos y aumentar ingresos

LUIS DE SEBASTIÁN. EL PAÍS - Economía - 03-03-2005

Llevo años criticando la obsesión de los gobernantes españoles con la curva de Laffer, durante la última época de Felipe González, y las dos de José María Aznar. Pero, nada, que los gobernantes se sienten atraídos irresistiblemente hacia la lógica de esa maravillosa curva, que promete la cuadratura del círculo fiscal con una fórmula sencilla: rebajar los impuestos para recaudar más. Nadie puede aducir evidencia empírica de que esa lógica haya tenido efecto en España ni en parte alguna del mundo desarrollado. Porque ni Felipe ni Aznar rebajaron los impuestos totales (la carga fiscal), y los aumentos más significativos de la recaudación fiscal que hemos tenido en la última década se han derivado de un crecimiento rápido. Sin embargo, la fascinación no conoce fronteras de partidos, y la lógica de la famosa curva me parece que estaba presente en las declaraciones del presidente Zapatero en su comparecencia ante los periodistas en el programa de TVE del pasado 19 de enero.

La verdad es que lo que promete la curva de Laffer es atractivo para cualquier gobernante: hacer algo que todo el mundo desea como es que le reduzcan los impuestos, para realizar algo que todo el mundo aplaude: recaudar más dinero con que aumentar el gasto público. Recordemos brevemente, para los lectores no familiarizados con la hipótesis del profesor Arthur Laffer de la Universidad de California, lo que ésta decía. La curva daba expresión geométrica a la posibilidad de que un exceso de impuestos desmotive al trabajo y a la inversión, reduzca el crecimiento de la economía y el Gobierno acabe recaudando menos de lo que recaudaría con tasas impositivas menores. Si, y sólo si, en un momento dado el nivel de tributación fuera en promedio excesivo, una reducción de impuestos pudiera cambiar de signo los incentivos perversos. Aumentaría la cantidad y rendimiento del trabajo y de la inversión, lo que llevaría a mayor crecimiento y posiblemente, con muchas condiciones que no vamos a detallar, se llegara a recaudar más.



Por lo tanto es obvio que la hipótesis se probará verdadera sólo en el caso de que la tasa promedio, o el nivel promedio de imposición, sea exagerada y de que la reacción de los agentes económicos a la reducción de impuestos lleve de hecho a mayor crecimiento y mayor recaudación. Por exagerado se puede entender

empíricamente, no sólo que la opinión pública proteste, sino que, por una parte aumente mucho la evasión y por otra se reduzcan las horas trabajadas -y su productividad-, y se retraija la inversión empresarial. Estos hechos, bien constatados y medidos, serían un síntoma claro de que los impuestos son realmente opresivos e inefficientes.

¿Es éste el caso de la economía española en 2005?. No lo creo así. He oido recientemente a Miguel Sebastián [director de la Oficina Económica del Gobierno] argumentar que el sistema fiscal español no es ni mucho menos ideal, y que necesita una reforma a fondo. Efectivamente, es un sistema que carga desproporcionadamente sobre las rentas del trabajo; en el que la evasión fiscal es rampante; la cual además es progresiva, es decir, que se evade proporcionalmente más cuanto mayor es el nivel de ingresos. Por esta razón es contraria a la progresividad lógica y deseable de todo el sistema fiscal, que queda reducida -o anulada- por la evasión.

Ahora bien, antes de hacer reformas precipitadas, hay que preguntarse por las causas de la enorme evasión fiscal que hay en España, y si esto no tiene que ver con la falta de *enforcement* (con penas de cárcel como en Estados Unidos) y con una cultura ancestral de insolidaridad y egocentrismo más que con la pérdida de incentivos para el trabajo y la inversión. La otra cosa que hay que preguntarse muy seriamente -y científicamente, si se pudiera- es si una reducción de impuestos iba a generar los incentivos deseados para trabajar más, emprender más, e invertir más, de manera que aumente mucho la tasa de crecimiento y Hacienda recaude más dinero.

Este necesario vínculo de causalidad que va de menos impuestos a más trabajo y mayor inversión no deja de ser un supuesto de una validez empírica muy dudosa. Hay muchas cosas de la realidad económica española que sugieren que los impuestos perdonados por la reforma fiscal seguirían el mismo camino que siguen los impuestos evadidos, es decir, al extranjero, a la especulación inmobiliaria y al consumo de lujo. Cualquier reforma fiscal tiene que garantizar, por lo menos, que no se afecte los niveles de recaudación. Porque ¿qué pasaría, si se redujeran los impuestos y el Gobierno acabara recaudando menos? ¿Sobre quien iba a recaer la reducción del gasto público?

Dicen que el profesor Laffer convenció a Jack Kemp, director de la campaña de Ronald Reagan en 1980, que era perfectamente lógica la promesa que el candidato hacía en su campaña de reducir tanto los impuestos como el déficit fiscal. Los impuestos los redujo efectivamente, en un 30 % en dos etapas, pero el déficit, del 2 % del PIB que había heredado del presidente Carter, lo convirtió para 1986 en cerca del 6 % del PIB. Bush II, en cambio, no se ha molestado en recurrir a la curva de Laffer. Ha reducido los impuestos por las buenas y ha convertido el superávit que heredó del presidente Clinton en un enorme déficit del 5 % del PIB, adrede, dice Paul Krugman, para dejar sin dinero a las administraciones públicas y forzar la privatización de las pensiones y de Medicare.

La moraleja de ésta y otras reducciones de impuestos es clara: lo más normal es que reduzcan la recaudación y aumenten el déficit fiscal. Para que luego los que menos cintura tienen se tengan que apretar el cinturón.

Article 14. La economía sumergida aún supone un quinto de la actividad en España

Es el tercer peor porcentaje entre los países desarrollados

La Vanguardia, 2017

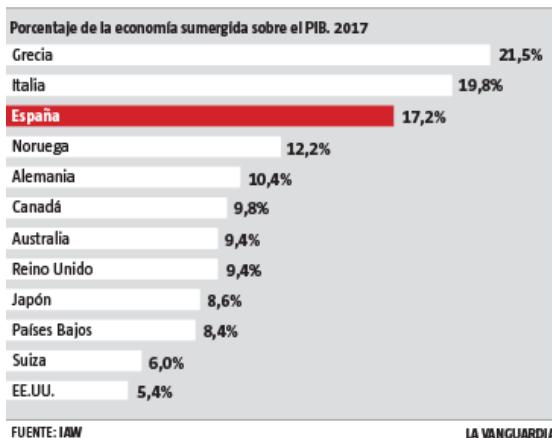
Estos días se cumplen diez años del estallido de la crisis financiera. Las cifras oficiales, enfatizadas con satisfacción por el Gobierno, apuntan a que está teniendo lugar una clara recuperación en España. Pero la antigua lacra de la economía sumergida sigue presente: todavía representa un 17,2% de la riqueza del país, casi un quinto del total. Se trata del tercer peor porcentaje entre las grandes economías mundiales, después de Grecia (21,5%) e Italia (19,8%).

Estos datos se desprenden de un estudio del IAW de la Universidad de Túbingen, en Alemania, uno de los institutos más reputados a la hora de calcular el peso de la economía en la sombra en los distintos países. El Foro Económico Mundial de Davos esta semana acaba de hacerse eco de sus resultados, que recogen datos recopilados entre los años 2014 y 2016. Los tres grandes países del área del Mediterráneo -Italia, España y Grecia- pueden presumir de tener el porcentaje más elevado de transacciones económicas sin declarar. Los economistas coinciden en que esta opacidad perjudica a la innovación y el crecimiento.

Para llevar a cabo estas estimaciones los académicos cuentan con modelos matemáticos que comparan, entre otras variables, la riqueza producida con el efectivo circulante. Incluye desde el comercio de copias ilegales, pasando por lavado de dinero y hasta sueldos pagados en negro. El IAW atribuye a la economía sumergida en el mundo un valor de 550.000 millones de euros, aunque el mismo Foro Económico reconoce que es difícil calcular algo que, por definición, está oculto en las cifras oficiales.

Prueba es que el académico austriaco Friedrich Schneider, considerado una eminencia mundial en esta materia, en tres estudios diferentes elaborados en los últimos meses ofrecía resultados muy dispares entre ellos. Por ejemplo, en una investigación del pasado mes de julio, situó el porcentaje de economía sumergida en España en el 24,5% del PIB (2015), una cifra bastante superior.

Grecia, Italia y España a la cabeza de las economías sumergidas



El anterior estudio detallado sobre España referente a la economía en la sombra se remonta al 2014 y fue elaborado por Gestha (sindicato de los técnicos del Ministerio de Hacienda) y dirigido por el profesor Jordi Sardà, de la Universitat Virgili i Rovira de Tarragona. En aquel entonces, los datos (se referían al periodo hasta el 2012) apuntaban a un porcentaje de economía negra del 24,6%, casi siete puntos más comparado con el 2007. En esa ocasión se subrayó que, por efecto de la crisis económica, la economía irregular había incrementado su peso porque los contribuyentes optaban por evadir el pago de impuestos y ocultaron a Hacienda cada año unos 15.000 millones más.

El mencionado estudio alemán del IAW parecería indicar, por lo tanto, que el porcentaje de la economía oculta en el PIB español ha disminuido, en coincidencia con la recuperación del ciclo. Pero Jordi Sardà expresa sus dudas al respecto. “Lo lógico debería ser que cuando la economía va mejor, la parte irregular disminuye. Pero en el caso de España no creo que esto sea verdad. Porque el mercado del trabajo, aunque hoy haya menos paro, es más precario que antes, y esta situación acaba fomentando la opacidad, por ejemplo a la hora de declarar las remuneraciones”, apunta.

Los expertos coinciden en que, a grandes rasgos, los países más desarrollados tienen mayores tasas de presión fiscal, pero, sin embargo, presentan tamaños de economía sumergida bajos o relativamente moderados. Cuanto menos avanzada es la economía de un Estado, más alta es la evasión. Schneider estima que en los últimos 25 años en el mundo en promedio no se ha declarado un tercio del total de la riqueza producida.

“Si se excluyen los países en vías de desarrollo, en todos los rankings Italia, España y Grecia siempre están en las primeras posiciones en cuanto a la economía irregular. Hay muchos factores que lo explican, entre los cuales destaca la manera en la que los contribuyentes perciben su Estado. Si hay corrupción e inefficiencia de las administraciones públicas, entonces se tiende a pagar menos impuestos”, explica Sardà. Las crisis pasan, las sombras permanecen

Article 15: La mejor asistencia... y la más cara

Sandro Pozzi – El País. domingo 23 de agosto 2009.

Los hospitales y especialistas de EE UU se encuentran entre los mejores del mundo. Eso si el paciente tiene acceso a un complejo y muy costoso sistema sanitario, dominado por las compañías aseguradoras privadas. Y es que sin la cobertura adecuada, como le pasa a los 46 millones de personas sin seguro (un 15% de la población), un accidente o una enfermedad grave puede llevar a una familia a la ruina.

El 85% de los estadounidenses tiene cobertura sanitaria, la mayoría mediante planes de seguro privados suscritos por sus empresas, o también mediante la asistencia pública a personas sin recursos.

Pero el régimen es confuso, y tampoco ofrece las garantías que espera el asegurado, que en medio de una emergencia puede toparse con que la compañía que lleva su póliza le niega el pago de ciertas pruebas o tratamientos. Y en la mayoría de los casos tampoco cubre el total del coste, lo que explica que la salud sea la mayor causa de quiebra en Estados Unidos. Todo esto lo sabe muy bien Wendell Potter, convertido en uno de los grandes opositores del régimen sanitario. Potter, que ocupó un puesto ejecutivo en Cigna, una de las aseguradoras más poderosas del país, hace ahora campaña por la reforma del sistema. Pero el reto que el presidente Barack Obama tiene ante sí es colosal, y para hacerse una idea basta con ver su estructura.

El negocio del seguro sanitario está dominado por medio centenar de firmas, entre las que destacan Aetna, Blue Cross y Blue Shield, Humana, United Health y Well Point. La antigua compañía de Potter ingresó en el primer trimestre 4.800 millones de dólares, lo que le aportó un beneficio neto de casi 210 millones. “Es un mito que hacemos grandes beneficios a costa de las personas que cubrimos”, dicen en la compañía.

EE UU destina un 16% de su producto interior bruto a la salud (unos 2,2 billones de dólares en 2007). El coste para los clientes tampoco para de crecer, hasta el punto de que, por cápita, los estadounidenses encabezan las estadísticas de la ONU. El coste medio del seguro médico para una familia ronda desde los 11.000 dólares anuales en Idaho, Iowa y Hawái –donde se pagan las primas más bajas– hasta los 13.500 dólares en Indiana, Massachusetts, Minnesota y New Hampshire, las más altas del país. Para un soltero se mueve entorno a los 400 dólares mensuales.

Y mientras, el debate sobre la reforma sanitaria lleva atascado más de tres décadas. En síntesis, el sistema de atención médica se construye sobre dos pilares: por un lado, los planes de seguro privados, a los que se accede individualmente o mediante las empresas; por otro, la asistencia pública a personas sin recursos (Medicaid), jubilados y discapacitados (Medicare), niños, militares y veteranos.

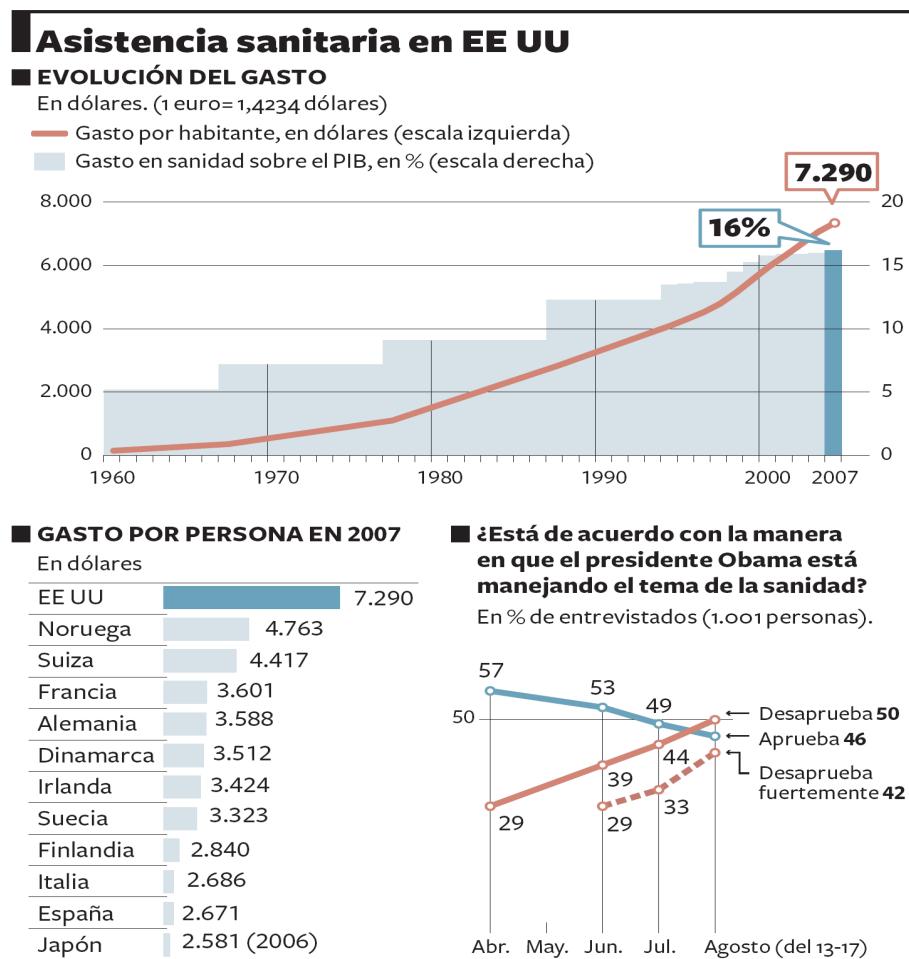
El seguro pactado en bloque por las empresas para cubrir a sus empleados es de lejos el predominante en EE UU. De hecho es uno de los factores que los aspirantes a un empleo miran más cuando negocian sus sueldos y beneficios. Se calcula que el 65% de la población en edad de trabajar tiene un seguro de este tipo.

Los programas gubernamentales cubren por su parte a tres de cada 10 ciudadanos. Y por ley, los hospitales (mayoritariamente privados) deben atender a cualquier persona en los servicios de urgencias, incluidos los inmigrantes sin papeles y a quienes no tienen seguro. En este caso, la mitad del gasto corre a cargo del Estado, y la otra mitad a cargo de las aseguradoras privadas, otro de los factores que elevan las primas.

Puesto en números, a través del Medicaid se atendió a 39,6 millones de estadounidenses, y a 41,4 millones gracias al Medicare. El envejecimiento de la población, cuando la oleada de jubilaciones de la generación del baby boom llegue al pico en 2030, elevará la afiliación al Medicare hasta los 77 millones.

Para casar estos dos mundos y reducir costes, la idea de Barack Obama pasa por romper con el monopolio de las aseguradoras, creando una alternativa pública. Se trata de algo similar a lo que ya existe en el sector de la mensajería, donde el servicio público de correos coexiste con compañías privadas como Fedex y UPS.

Al margen de la batalla política sobre el intervencionismo del Gobierno, las dudas sobre la reforma propuesta por Obama dominan entre los que ahora están cubiertos por seguros negociados por sus empresas. Temen que, si hay una opción pública, más barata, sus patrones opten por subirles el sueldo y dejar en sus manos la negociación individual del seguro médico, lo que resultaría mucho más costoso. En este debate, no hay colores políticos.



Fuentes: Fundación Kaiser Family, OCDE y Washington Post.

EL PAÍS

Article 16: La trampa de la deuda

La experiencia demuestra que los recortes no reducen el pasivo de los estados, sino que lo aumentan

“EL PERIÓDICO” Jueves, 25 de octubre del 2012

ANTÓN COSTAS

Como saben, porque probablemente muchos han tenido la desgracia de sufrir sus efectos en sus propias carnes, nuestros gobiernos están empeñados en una cruzada de recortes del gasto social. Unos recortes que no responden a un plan pensado y racional, sino a impulsos movidos por el objetivo de reducir rápida y drásticamente el déficit y la deuda.

A la vez, impulsan una política de disminución generalizada de los salarios con el objetivo de mejorar la competitividad y las exportaciones. A estas reducciones salariales los economistas las llaman «devaluaciones internas», por similitud con la devaluación de la moneda, cosa que ahora no se puede hacer al estar en el euro.

Esta estrategia de recortes y devaluaciones internas tiene un doble efecto negativo. Uno económico, consistente en la reducción del consumo público y privado, cosa que hunde a la economía en la recesión y el paro. Otro de naturaleza social, consistente en un empobrecimiento creciente y un malestar social que poco a poco va empapando a la mayoría de la población.

A pesar de estos efectos perversos, nuestros gobiernos insisten en proseguir con su cruzada de austeridad.

¿Podemos hablar de gobiernos sádicos? Ellos lo niegan. Dicen que no actúan por el deseo o placer de provocar dolor, sino que ese dolor es inevitable. Se justifican diciendo que la reducción de la deuda es un objetivo de valor superior a ese coste económico y social.

Esta valoración moral es cuestionable. Pero permítanme que deje de lado esta importante cuestión para analizar en qué medida esta estrategia de austeridad es eficaz en sus propios términos. Es decir, en qué medida los recortes y devaluaciones salariales son una estrategia eficaz para reducir la deuda.

Aun reconociéndoles buena fe en esa creencia, lo que no saben nuestros gobernantes y las autoridades europeas es que esa creencia es lo que los ingleses llaman «wishful thinking», una ilusión sin fundamento real.

Por si no fuese suficiente la información y conocimiento que ya teníamos sobre esta falta de eficacia, el informe Perspectivas económicas internacionales publicado la semana pasada por el Fondo Monetario Internacional deja las cosas absolutamente claras. El capítulo tres analiza la experiencia de los últimos cien años de lucha contra el excesivo endeudamiento. Identifica 26 países en los que la deuda superó el 100% del PIB y analiza las políticas y los resultados obtenidos en cada caso. Las enseñanzas que extrae son de extraordinario interés para los países que hoy luchan para reducir sus elevados niveles de deuda. En lo que ahora me interesa, la conclusión es que el efecto de interacción de las políticas de recortes y devaluaciones internas sobre la dinámica de la deuda es letal para las economías y sociedades que las aplican.

Lecturas de Economía

El motivo de que los recortes y las devaluaciones internas no consigan reducir la deuda sino que además la incrementen es lo que podríamos llamar la trampa de la deuda. Un ejemplo sencillo nos ayudará a comprender cómo opera.

Imaginen que en el año cero el importe de la deuda es de 800 y el PIB es de 1.000. Si dividimos 800 entre 1.000 y multiplicamos por 100 vemos que la deuda es el 80% del PIB. Ahora imaginen que el año siguiente la deuda se mantiene en 800 pero que el PIB se reduce de 1.000 a 800 como consecuencia de los recortes, la recesión y el paro. Si volvemos a hacer la operación vemos que ahora la deuda es el 100% del PIB. Es decir, los recortes, al provocar recesión aumentan la deuda, lo contrario de lo esperado.

Los mercados, es decir, los prestamistas, al ver que el peso de la deuda crece comenzarán a temer que el país no sea capaz de pagar. Para cubrirse de esa posibilidad exigirán una rentabilidad más elevada para refinanciar esa deuda de 800. Este sobrecoste eleva el monto de la deuda, imaginemos, hasta 960. Si volvemos a hacer la misma división vemos que la deuda ahora es del 120 % del PIB.

Cuanto más rápidos e intensos sean los recortes y las devaluaciones internas, más intensa será la recesión y el paro y, por tanto, más aumentará la deuda. Una trampa de la deuda. En términos coloquiales es como esas carreras de galgos con un conejo mecánico en las que cuanto más rápido corren los perros más se aleja la liebre.

Las enseñanzas del informe del FMI son muy relevantes para la situación que están viviendo países como España e Italia. Tanto, que vale la pena que en otra ocasión le dediquemos más atención. Pero, de momento, su lectura debería ser obligatoria para nuestros gobernantes y autoridades europeas. A partir de ahora, cuando oigan a un presidente, ministro o conseller defender esta política pregúntenles si han leído el informe del FMI.

Catedrático de Política Económica (UB).

Article 17. La depresión del Excel

¿Puede un error en una hoja de cálculo haber destruido casi por completo la economía de Occidente?. LOS LÍMITES DE LA DEUDA PÚBLICA

PAUL KRUGMAN. EL PAÍS, 21 ABR 2013

En esta era de la información, los errores matemáticos pueden llevar al desastre. La Mars Orbiter de la NASA se estrelló porque los ingenieros olvidaron hacer la conversión a unidades del sistema métrico; el plan de la ballena de Londres de JPMorgan Chase salió mal en parte porque quienes hicieron los modelos dividieron por una suma en lugar de por una media. De modo que, ¿fue un error de codificación de Excel lo que destruyó las economías del mundo occidental? Esta es la historia hasta la fecha: a principios de 2010, dos economistas de Harvard, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, divulgaron un artículo, Growth in a time of debt (Crecimiento en una época de endeudamiento), que pretendía identificar un umbral crítico, un punto de inflexión, para la deuda pública. Una vez que la deuda supera el 90% del producto interior bruto, afirmaban, el crecimiento económico cae en picado.

Reinhart y Rogoff tenían credibilidad gracias a un libro anterior admirado por todo el mundo sobre la historia de las crisis financieras, y el momento escogido era perfecto. El artículo se publicó justo después de que Grecia entrase en crisis y apelaba directamente al deseo de muchos funcionarios de virar del estímulo a la austeridad. En consecuencia, el artículo se hizo famoso inmediatamente; seguramente era, y es, el análisis económico más influyente de los últimos años.

El hecho es que Reinhart y Rogoff alcanzaron rápidamente un estatus casi sagrado entre los autoproclamados guardianes de la responsabilidad fiscal; la afirmación sobre el punto de inflexión se trató no como una hipótesis controvertida, sino como un hecho incuestionable. Por ejemplo, un editorial de The Washington Post de principios de este año advertía contra una posible bajada de la guardia en el frente del déficit porque estamos “peligrosamente cerca de la marca del 90% que los economistas consideran una amenaza para el crecimiento económico sostenible”. Fijense en la expresión: “los economistas”, no “algunos economistas”, y no digamos ya “algunos economistas, a los que contradicen enérgicamente otros con credenciales igual de buenas”, que es la realidad.

La elevada deuda de Japón es consecuencia de la crisis, no su causa

Porque lo cierto es que el texto de Reinhart y Rogoff se enfrentó a críticas considerables desde el principio y la controversia aumentó con el tiempo. Nada más publicarse el artículo, muchos economistas señalaron que una correlación negativa entre la deuda y el comportamiento económico no significaba necesariamente que la deuda elevada fuese la causa de un crecimiento lento. Podría ocurrir perfectamente lo contrario, y que el mal comportamiento económico condujese a una deuda elevada. De hecho, este es evidentemente el caso de Japón, que se endeudó enormemente después de que su crecimiento se hundiese a principio de los noventa.

Con el tiempo, surgió otro problema: otros investigadores, usando datos de deuda y crecimiento aparentemente comparables, no fueron capaces de replicar los resultados de Reinhart y Rogoff. Lo habitual era que encontrasen cierta correlación entre la deuda elevada y el crecimiento lento (pero nada que se

pareciese a un punto de inflexión en el 90% ni, de hecho, en ningún nivel concreto de deuda).

Finalmente, Reinhart y Rogoff permitieron que unos investigadores de la Universidad de Massachusetts analizasen la hoja de cálculo original; y el misterio de los resultados irreproducibles se resolvió. En primer lugar, habían omitido algunos datos; en segundo lugar, emplearon unos procedimientos estadísticos poco habituales y muy cuestionables; y finalmente, sí, cometieron un error de codificación de Excel. Si corregimos estos errores y rarezas, obtenemos lo que otros investigadores han descubierto: cierta correlación entre la deuda elevada y el crecimiento lento, sin nada que indique cuál de ellos causa qué, pero sin rastro alguno de ese umbral del 90%.

En respuesta a esto, Reinhart y Rogoff han admitido el error de codificación, han defendido sus demás decisiones y han afirmado que nunca aseguraron que la deuda provoque necesariamente un crecimiento más lento. Esto es un tanto insincero porque repetidamente dieron a entender esa idea aunque evitasen formularla expresamente. Pero, en cualquier caso, lo que realmente importa no es lo que quisieron decir, sino el modo en que se ha interpretado su trabajo: los entusiastas de la austeridad anunciaron a bombo y platillo que ese supuesto punto de inflexión del 90% era un hecho probado y un motivo para recortar drásticamente el gasto público incluso con un paro elevadísimo.

Este fiasco debe situarse en el contexto más amplio de la obsesión por la austeridad

Por eso debemos situar el fiasco de Reinhart y Rogoff en el contexto más amplio de la obsesión por la austeridad: el evidentemente intenso deseo de los legisladores, políticos y expertos de todo el mundo occidental de dar la espalda a los parados y, en cambio, usar la crisis económica como excusa para reducir drásticamente los programas sociales.

Lo que pone de manifiesto el asunto de Reinhart y Rogoff es la medida en que se nos ha vendido la austeridad con pretextos falsos. Durante tres años, el giro hacia la austeridad se nos ha presentado no como una opción sino como una necesidad. Las investigaciones económicas, insisten los defensores de la austeridad, han demostrado que suceden cosas terribles una vez que la deuda supera el 90% del PIB. Pero las investigaciones económicas no han demostrado tal cosa; un par de economistas hicieron esa afirmación, mientras que muchos otros no estuvieron de acuerdo. Los responsables políticos abandonaron a los parados y tomaron el camino de la austeridad porque quisieron, no porque tuviesen que hacerlo.

¿Servirá de algo que se haya hecho caer a Reinhart y Rogoff de su pedestal? Me gustaría pensar que sí. Pero preveo que los sospechosos habituales simplemente encontrarán algún otro análisis económico cuestionable que canonizar, y la depresión no terminará nunca.

Paul Krugman es profesor de Economía de Princeton y premio Nobel 2008.

Article 18. Preguntas para perdonar la deuda

JOAQUIM MUNS, Lunes 13 de marzo del 2000

En las últimas semanas el tema de la condonación de la deuda de los países más pobres ha estado en el primer plano de la actualidad. En realidad, se trata de una cuestión que no ha dejado de tratarse desde que, en los años 80, el problema de la deuda de los países en vías de desarrollo alcanzó proporciones alarmantes. Desde entonces, se han puesto en marcha planes para aliviar la carga de la deuda, tanto la debida a las instituciones financieras, sobre todo a través del Plan Brady, como la debida a los gobiernos, que también suele denominarse "oficial". Respecto a ésta, los llamados criterios de Nápoles, adoptados en diciembre de 1994, redujeron la deuda de los países pobres más endeudados en un 67%. A estas medidas, cabe añadir la "iniciativa para la deuda de los países pobres más endeudados", que por primera vez contempla la reducción de la deuda de estos países a los organismos internacionales.

Todas estas medidas no han podido evitar que la deuda internacional de muchos países pobres siga siendo excesivamente cuantiosa respecto a sus posibilidades de cumplir con los compromisos adquiridos. De ahí que haya ido tomando fuerza el punto de vista de diversos colectivos que piden simple y llanamente que se perdone la deuda de estos países. Es una posición generosa y, como tal, difícil de reprobar. Pero al mismo tiempo, creo que es importante no perder de vista que el objetivo último que debe buscar cualquier propuesta de condonación de la deuda es no sólo aligerar una carga existente, sino también lograr que ello sea motivo para que el país en cuestión pueda desarrollarse más y mejor.

Lo importante es poder alcanzar este objetivo. Para conseguirlo, sería importante que el perdón de la deuda se planteara a través de un debate en el que se pusieran de relieve todos los elementos que conlleva esta estrategia. No se trata de rechazar que se perdone la deuda de un país, sino saber por qué se está haciendo, y qué comporta para unos y otros. Por esto creo que en el necesario debate sobre la cuestión, sería preciso formularse algunas preguntas que considero básicas.

La primera es por qué los países implicados no pueden cumplir los compromisos asumidos respecto a la deuda. La respuesta de que la causa es que estos países son muy pobres no siempre es correcta. En muchos casos, la ayuda ha sido dilapidada, por ejemplo en la compra de armas o en contiendas civiles muy sangrientas, como ha ocurrido en gran parte de África. En estos casos, hay que tener en cuenta que la condonación de la deuda puede representar un respaldo implícito a gobiernos sin escrúpulos y a actuaciones totalmente inaceptables.

La segunda cuestión está muy ligada con la anterior: ¿quiénes son los destinatarios y beneficiarios del perdón de la deuda? Aquí se suele simplificar mucho las cosas suponiendo que los beneficiarios son los millones de personas que viven en la pobreza. La realidad es que los destinatarios directos del perdón de la deuda son los gobiernos. Suponer que los fondos ahorrados de esta forma serán utilizados para incrementar el bienestar de los ciudadanos es, en el contexto de muchos países pobres, una simplificación.

La tercera pregunta es la siguiente: ¿quién perdonará la deuda? Muchas formulaciones se presentan de tal forma que parece un ejercicio destinado a torcer la voluntad "avariciosa" de los gobiernos acreedores, sin que a los

restantes ciudadanos no nos vaya mucho en ello. En la deuda oficial, que es para la que se pide la condonación total e indiscriminada, los que pagan para lograrlo son los contribuyentes de los países acreedores. Y como toda utilización que se haga con los fondos de los ciudadanos, es lógico preguntarse, primero, y asegurarse, después, de que su destino es acertado. Esto llevaría a la necesidad de actuar no sólo empujando a los gobiernos en la dirección deseada, sino también explicando muy bien los méritos de la propuesta a la opinión pública más allá de la generosidad intuitiva.

La cuarta pregunta está implícita en parte de lo descrito hasta aquí: ¿debe perdonarse la deuda incondicionalmente? La respuesta de muchos de los que abogan por esta medida es que sí. Incluso algunos hablan del derecho de los países endeudados a que les sea condonada la deuda. Es muy dudoso que esta fórmula sea la mejor para evitar muchos errores y problemas internos que tienen los países implicados. Muchos de estos problemas proceden de la corrupción y de la falta de controles internos. Si los prestamistas abandonan también su capacidad de influir, es muy posible que en lugar de ayudar se estén perpetuando situaciones de injusticia y de opresión.

La quinta pregunta que me parece interesante es la siguiente: ¿es la deuda entre naciones distinta de la deuda entre personas? La respuesta es que no. Y sin embargo se actúa muchas veces como si lo fuera. ¿Cuántos de nosotros perdonaríamos como principio la deuda de un vecino que es pobre pero se gasta lo que le prestamos comprando escopetas de caza o en el bar? Creo que pocos, entre otras cosas porque somos muy conscientes de que no es aceptable que un dinero que nos ha costado de ganar sea malgastado por otros. Y protestamos y exigimos garantías a nuestros gobiernos. ¿Por qué no hacerlo con otros gobiernos a los que hemos prestado dinero?

Todas estas preguntas no pretenden negar el principio de legitimidad de la condonación de la deuda de los países endeudados más pobres. Es evidente que hay que quitar lastre a estos países para que puedan emprender el vuelo. En otros casos, desastres naturales -como en Mozambique- pueden justificar medidas en esa dirección. Pero la condonación incondicional y universal de la deuda puede acabar teniendo el inconveniente de perpetuar las mismas situaciones que explican la aparición de esa deuda.

Article 19. Los famosos salvan su dinero, y al mundo

Holanda, paraíso fiscal para derechos de autor.

Oh, a srtorm is threat'ning
My very life today
If I don't get some shelter
Oh yeah, I'm gonna fade away
'Gimme shelter', the Rolling
Stone

Por LYNNLEY BROWNING

AMSTERDAM- Ahora que se acercan a la edad de la jubilación, parece que a los Rolling Stones les ha dado por pensar en su muerte y en cómo afectará ésta a sus enormes fortunas. En un esfuerzo por proteger a sus herederos, parece que han aceptado el asesoramiento económico de una de sus canciones más conocidas, *Gimme shelter*.

Tres de los miembros del grupo, Mick Jagger, Keith Richards y Charlie Watts, han recurrido a un solitario contable holandés, Johannes Favie, cuya empresa, Promogroup, les ayuda desde hace más de 30 años a encontrar paraísos fiscales para reducir al mínimo sus pagos de impuestos. (El cuarto *rolling stone*, Ron Wood, lleva sus finanzas fuera de Promogroup).

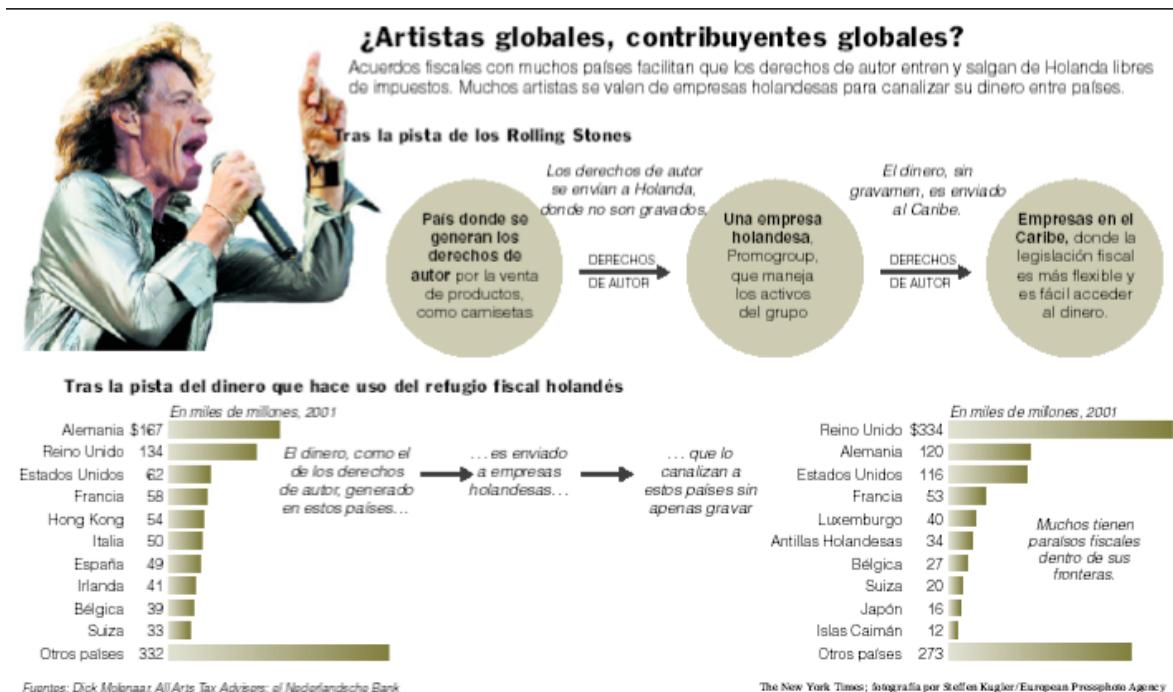
Famosos como Mick Jagger de los Rolling Stones, derecha, canalizan parte de sus ganancias hacia holanda para pagar menos impuestos. Algunos críticos afirman que esto reduce los ingresos de otros países y podría frenar las ayudas y la condonación de la deuda a los países en desarrollo.

Y también, el pasado agosto, según unos documentos del Handelsregister, el registro de propiedad holandés, Promogroup ayudó a los tres artistas a crear un par de fundaciones privadas holandesas que les permitirán transferir activos libres de impuestos a sus herederos cuando mueran. Otros refugios holandeses que Promogroup ha dispuesto para los tres ya les han dado buenos réditos; a lo largo de los últimos 20 años, según documentos holandeses, los tres músicos han pagado sólo 5,5 millones de euros en impuestos, de los 345 que han canalizado a través de Ámsterdam – un tipo de interés que ronda el 1,5%, muy por debajo del 40% británico.



Los Rolling Stones no son los únicos famosos que protegen sus rentas en la tierra de los tulipanes, los molinos de viento y Rambrandt. El corazón neurálgico del rock, U2, ha transferido lucrativos activos a Ámsterdam, al igual que otros cantantes y atletas archiconocidos, todos los cuales han utilizado o siguen beneficiándose de los paraísos fiscales holandeses, según un abogado fiscal de esta nacionalidad que no desea revelar su nombre por el contrato de confidencialidad con sus clientes.

Sin embargo, estos refugios han despertado la ira de algunos expertos, que afirman que descapitaliza a países muy necesitados del dinero de los impuestos para financiar una serie de servicios. Y algunos detractores sostienen que la maniobra fiscal de U2 amenaza con deslustrar el halo que rodea al bien considerado, afable y elocuente Bono, el cantante y líder del grupo, dándole un tufillo de hipocresía. Al fin y al cabo, Jagger, a diferencia de Bono, no se dedica a hacer campaña contra la deuda del tercer mundo.



Holanda se ha convertido en el paraíso fiscal preferido para las rentas derivadas de los derechos de propiedad intelectual, como los derechos de autor. A los famosos que prestan su nombre y su imagen a líneas de ropa, que conceden licencias de reproducción de sus canciones a patrocinadores empresariales, que consiguen papeles en Hollywood y participan en otras empresas que generan significativas rentas gravables, el sistema holandés, que no grava los derechos de autor, les ofrece un ingenioso refugio. Al huir en manada a Ámsterdam, los famosos imitan a las grandes empresas que también usan los paraísos fiscales holandeses para ayudar a reducir o eliminar los impuestos sobre los derechos de patente, otra forma de propiedad intelectual. Multinacionales como Coca-Cola,

Nike, Ikea y Gucci han establecido sociedades instrumentales en Holanda para beneficiarse de refugios fiscales casi idénticos a los utilizados por los Rolling Stones y U2.

En Holanda están domiciliadas casi 20.000 “empresas de apartado de correos”, la expresión utilizada en Holanda para referirse a los armazones empresariales establecidos por sociedades y magnates extranjeros para reducir los impuestos sobre propiedad intelectual, dividendos y pago de intereses, de acuerdo con un informe publicado el pasado noviembre por SOMO, el Centro para la Investigación sobre Empresas Multinacionales, un grupo sin ánimo de lucro con sede en Ámsterdam que hace un seguimiento de las prácticas de grandes empresas. El informe, que critica la transformación de Holanda en paraíso fiscal, afirma que el número de *empresas de apartado de correos* “ha aumentado con rapidez en los últimos años” y que los refugios debilitan los esfuerzos de los Gobiernos de todo el mundo para “garantizar la creación de un campo de juego nivelado en el que cada país reciba los impuestos justos que se le deben como resultado de las actividades comerciales efectuadas dentro de sus fronteras”.

Bono, de 46 años, a menudo candidato a recibir el premio Nobel de la Paz o, ya menos en serio, a dirigir el Banco Mundial, ha recorrido África con altos cargos estadounidenses para hacer campaña contra el sida, y se ha codeado con financieros y políticos para hablar sobre cuestiones de pobreza mundial en el Foro Económico Mundial de Davos, Suiza. Las riquezas de U2 son también muy viajeras y, como los Rolling Stones, el grupo se ha especializado en encontrar paraísos extranjeros para su dinero. Cuando Irlanda anunciaba la pasada primavera que reduciría drásticamente la lucrativa desgravación fiscal para músicos, pintores, escritores y escultores, el cambio suponía una amenaza económica para U2, que había convertido la Isla Esmeralda en base de su poder económico durante casi tres décadas. Los roqueros, nacidos y criados en Dublín, hicieron fortuna gracias al éxito de sus canciones y, también en parte, gracias a las leyes irlandesas que no gravan las rentas derivadas de los derechos de autor.

El año pasado, U2 había amasado un valor neto de 629 millones de euros, de acuerdo con la lista anual de los más ricos publicada en el periódico británico *The Sunday Times*. Los derechos de autor son ingresos que artistas y atletas obtienen de grabaciones, actuaciones, marcas registradas, promoción de productos, videos y películas, en resumen, la mayor parte de los ingresos de un artista o un atleta. El pasado junio, cuando la desgravación fiscal irlandesa estaba a punto de desaparecer, U2 pedía asesoramiento a quien desde hace mucho tiempo es su gestor empresarial, Paul McGuinness, y trasladaba su activo más lucrativo –un catálogo de edición de canciones con éxitos como *Where the streets have no name* e *It's a beautiful day*– de la empresa de McGuinness, situada cerca del río Liffey, en Dublín, a Promogroup, en el corazón de la

elegante y vieja Amsterdam.

Algunos expertos ven un aspecto más oscuro en esta transformación de Holanda en un apetecible paraíso fiscal. En 2000, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, con sede en París, ponía una marca negra al país, por ser uno de los cinco principales paraísos fiscales industrializados que promueven el “abuso de tratados” [*treaty shopping*] cuyo telón de fondo es una laxa presión fiscal. En el informe publicado el pasado otoño, SOMO, el grupo de investigación, dice que los refugios afectan “a la capacidad de los países en vías de desarrollo para proporcionar servicios esenciales a su población y a la capacidad de los gobiernos de países desarrollados para financiar el desarrollo mediante la condonación de la deuda y la ayuda oficial al desarrollo”. El informe también dice que “las características de paraíso fiscal que tiene Holanda también facilitan el blanqueo de dinero y atraen a empresas de dudosa reputación”.

Aunque nadie ha insinuado que ninguno de los artistas, atletas o famosos que usan los refugios holandeses esté blanqueando fondos ilícitos o cometiendo actos ilegales, el hecho de que algunos usen el sistema fiscal a su favor ha suscitado críticas. Jeff Swystun, director mundial de Interbrand, una consultora de marcas con sede en Nueva York, afirma que “los Rolling Stones siempre serán creíbles porque lo que se proponen es muy sencillo: queremos tener una gran fiesta”. Pero U2, dice, “casi se proyectan como una organización sin ánimo de lucro, así que esta maniobra fiscal realmente no encaja en los valores demarca que intentan comunicar”.

Nada de eso, replica U2. “U2 es una empresa mundial y paga impuestos en todo el mundo”, explica McGuinness, gestor empresarial del grupo. “Al menos el 95% de la actividad de U2 –incluidas las ventas de discos y de entradas– se produce fuera de Irlanda, y por lo tanto el grupo paga muchos tipos de impuestos en todo el mundo. U2 cumple plenamente con todos los impuestos irlandeses”. McGuinness señala que Bono y U2 “mantienen su sede en Irlanda, y son inversores personales y crean empleo en el país”. Y añade: “Las políticas fiscales innovadoras han sido la base fundamental de la actual prosperidad de Irlanda. Como cualquier otra empresa, U2 ahorra impuestos de manera eficiente”. El traslado financiero a Holanda es probable que ahorre a U2 cantidades considerables que de otro modo se verían obligados a pagar en impuestos sobre los ingresos por propiedad intelectual.

“En mi opinión, desde el punto de vista ético, las maniobras fiscales de Bono son totalmente incongruentes con sus llamamientos a que el Gobierno apoye las iniciativas contra la pobreza”, comenta Richard Murphy, director de Tax Research LLC, un instituto de investigación de Norfolk, Inglaterra, y uno de los tres autores del informe SOMO sobre los refugios fiscales holandeses. “No puedes exigir que se asignen recursos contra la pobreza y después negarle esos recursos

al gobierno”.

Otros expertos fiscales afirman que dichas opiniones son excesivamente remilgadas. U2 y los Rolling Stones “se aprovechan de esto lo mismo que todas las farmacéuticas sitúan sus patentes en jurisdicciones fiscales favorables”, comenta Michael J. Graetz, profesor de la Universidad de Yale, experto en refugios fiscales y, como él mismo reconoce, admirador acérrimo de los Rolling Stones. “No me atrevería a decir que es justo, pero tampoco escandaloso” •

Article 20. España deja de recaudar 50.000 millones por las deducciones fiscales

Las desgravaciones y exenciones tributarias equivalen al 25% de la recaudación

JESÚS SÉRVULO GONZÁLEZ . 14 MAR 2016. Diario EL PAÍS

El sistema tributario español está lleno de agujeros por los que se escapa el equivalente al 25% de la recaudación. Las desgravaciones, exenciones y deducciones superarán los 51.000 millones de euros en 2016, según los presupuestos del Estado y de las autonomías. La Administración central ofrece 34.500 millones en beneficios fiscales y las comunidades otros 17.000 millones. Estos incentivos, junto con el fraude, hacen que los ingresos tributarios de España sean inferiores a los del resto de socios europeos. Los expertos creen que muchas de estas ayudas no son más que guiños políticos a grupos de electores.

Hasta hace poco la deducción por la compra de vivienda, de la que aún se beneficiaban los que compraron antes de 2012, era una de las más populares del sistema fiscal. La Administración central devolvía a miles de contribuyentes hasta 1.500 euros en la declaración de la renta de cada año. Llegaba a suponer un coste de alrededor de 5.000 millones de euros para las arcas públicas.

Actualmente esa ayuda fiscal se ha reducido sensiblemente pero en nuestro sistema tributario aún quedan otros guiños fiscales por más de 51.000 millones, según los datos recopilados de los Presupuestos Generales del Estado y de los de las comunidades autónomas. Esta cuantía es equivalente al 5% del PIB, un agujero similar al déficit público que acumuló España en 2015.

BENEFICIOS FISCALES DEL ESTADO Y DE LAS COMUNIDADES

Presupuesto 2016, en millones de euros.



	Desgravaciones			Recaudación	% sobre recaud.
	Estado	CC AA	Total		
IRPF	8.309	3.488	11.797	75.432	15,6
Sociedades	3.841	486	4.327	24.868	17,4
Imp. sobre la Renta a No Residentes (IRNR)	1.505	6	1.511	1.988	76,0
Patrimonio	30	290	320	565	56,6
IVA + Imp. General Indirecto Canario (IGIC)	19.241	5.202	24.444	63.271	38,6
Impuestos especiales de fabricación (IIEE)	1.474	382	1.856	24.273	7,6
Sucesiones y donaciones		6.001	6.001	2.130	281,8
Transm. Patrimoniales y Actos Jur. Documentados	499		499	5.865	8,5
Impuestos medioambientales		26	26	1.864	1,4
Tasas y propios	98	649	747	5.768	13,0

Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, Comunidades Autónomas.

EL PAÍS

El IVA es el tributo más parcheado. La existencia de tipos reducidos, superreducidos y otros regímenes especiales elevan hasta los 19.240 millones los beneficios fiscales en este impuesto. Eso provoca, junto al fenómeno del

fraude especialmente intenso en este tributo, que España recaude casi dos puntos menos por el impuesto sobre el consumo que nuestros principales socios comunitarios. Algo similar ocurre en el resto de tributos. Desde los más generales como el IRPF, sociedades o los autonómicos de sucesiones y donaciones hasta los que comunidades y Ayuntamientos introducen en sus impuestos propios y tasas regionales y locales.

“Se supone que esas deducciones se establecen para que se puedan hacer políticas distributivas a través de los ingresos”, explica Ignacio Conde-Ruiz, profesor de la Universidad Complutense e investigador de Fedea. Pero advierte: “Eso provoca que tengamos un sistema fiscal ineficiente con tipos marginales muy altos, superiores a la media europea. Tenemos un sistema con tipos efectivos bajos que recauda poco”. Así el tipo general del IVA está en el 21% mientras que el tipo medio real está en el 15,4%, según la Agencia Tributaria.

James Mirrlees, premio Nobel de Economía de 1996, es autor de un prestigioso informe que desentraña cómo debería ser el sistema tributario perfecto. En este plantea que las políticas redistributivas se deberían hacer por el lado del gasto, vía subsidios o programas de beneficios sociales en lugar de por la vía de los impuestos. Conde-Ruiz recoge la misma idea: “El camino para redistribuir de manera más justa es a través de las políticas de gasto. No introduciendo beneficios fiscales a un colectivo determinado porque se pierde eficiencia”.

Un incentivo del 5% del PIB

Pero no todas las deducciones tienen un fin redistributivo. Hay incentivos fiscales para el ahorro, como el destinado a los fondos de pensiones, o para determinadas inversiones en el impuesto de sociedades. Al final estos bálsamos fiscales terminan beneficiando a las rentas más altas o a las mayores empresas. “Es injusto introducir desgravaciones porque al final se acaba beneficiando al más organizado”, recuerda Conde-Ruiz.

Las deducciones en el impuesto de sociedades son unas de las más cuestionadas. El tipo nominal del impuesto era del 30% hasta 2014 pero en realidad las empresas pagaban un 20,3% o incluso menos —las grandes multinacionales abonaron solo un 7,3% de sus beneficios—. Y así casi todos los impuestos.

Lo cierto es que en 2016 el Estado dejará de ingresar 34.500 millones y las comunidades otros 17.000 millones por estos beneficios fiscales. “La recaudación escapa por un diseño muy deficiente del sistema tributario. Fruto de un parcheo constante, año tras año, dedicado a ganar el mercado político de votos”, explica José Félix Sanz, director de estudios tributarios de Funcas y catedrático de la Complutense. Prueba de ello es que cada vez que hay elecciones los distintos gobiernos aprueban una reforma fiscal con ambiciosos paquetes tributarios que favorecen a los ciudadanos a través de nuevos incentivos fiscales. Es una de las causas por las que España recauda entre cinco y seis puntos del PIB menos que sus socios comunitarios.

EL ENREDO DEL IMPUESTO DE SUCESIONES Y DONACIONES

Una revisión a los presupuestos regionales muestra que las comunidades han ejercido sus competencias tributarias estableciendo una maraña de deducciones, desgravaciones y bonificaciones en los impuestos sobre los que tienen competencia. Entre todos destaca el de sucesiones y donaciones, uno de los más heterogéneo entre las comunidades. Las regiones han establecido deducciones y

Lecturas de Economía

bonificaciones sobre las herencias y las transmisiones en vida por valor de 6.001 millones, más de lo que recaudan en total por ese impuesto.

Existe cierto consenso entre los expertos tributarios en la necesidad de reformar este impuesto para que no exista tanta diferencia en el tratamiento que dan en una comunidad y otra. Madrid tiene una exención del 99% en este impuesto cuando se aplica a los familiares directos, lo que le supone un coste de 2.558 millones de euros, según figura en sus presupuestos autonómicos.

Cataluña, por su parte, una de las autonomías con la fiscalidad más elevada, mantiene importantes beneficios fiscales para sus tasas y otros impuestos propios. Además, reconoce incentivos de 1.195 millones en el impuesto de transmisiones.

Article 21. BRASIL: El fantasma de 1964

Es desalentador y negativo para la imagen de Brasil ver cómo una ola de indignación callejera le da legitimidad a una iniciativa puramente política

DAVID ALANDETE. 12 MAY 2016 – Diario EL PAÍS

Brasil tiene ahora por delante un reto formidable. Debe explicarle bien al mundo, a sus socios políticos y comerciales en América y fuera de ella, por qué el Congreso depone a Dilma Rousseff, reelegida democráticamente en las urnas hace 19 meses con 54 millones de votos.

¿Qué puede justificar este apresurado juicio y la suspensión? Uno piensa en las grandes recusaciones y dimisiones de la historia, y le viene sobre todo a la mente Richard Nixon en 1974, abandonando la Casa Blanca en desgracia, después de que se descubriera toda una trama de espionaje en las oficinas del partido demócrata en el hotel Watergate.

A Dilma Rousseff no se la juzga por espiar, robar, enriquecerse o beneficiar a su familia.

Esa es la madera de la que tradicionalmente se han alimentado los fuegos de las verdaderas caídas presidenciales en las grandes potencias mundiales. También en Brasil. Es suficiente con recordar que cuando Fernando Collor de Mello dimitió en 1992 lo hizo tras graves acusaciones de tráfico de influencias y cobro de sobornos.

Extraña entonces que a Dilma Rousseff no se la juzgue por espiar, robar, enriquecerse o beneficiar a su familia durante sus seis años en el poder. Por lo que sabemos, la presidenta no se ha llevado un solo céntimo más del que le corresponde por presidir el país, unos 320.000 reales al año.

A la mandataria se la acusa de haber incumplido las leyes fiscales por usar dinero de la banca pública para tapar agujeros presupuestarios, dando la impresión de que las cuentas gubernamentales estaban saneadas antes de las últimas elecciones.

Un país no puede vivir en permanente estado de campaña electoral. Y desde luego no debe regirse a golpe de encuesta de popularidad

Se trata de maquillaje fiscal, puro y duro. Nada nuevo bajo el sol. Son incontables los casos de dudosos ajustes de cuentas en los países desarrollados. Se ha hecho en Brasil, en Estados Unidos, en España y en el resto del mundo, especialmente en años de crisis económica. Y sin duda es una mala práctica por la que un Gobierno debe rendir cuentas, pero no justifica de ningún modo una medida tan drástica como el impeachment.

Lo bueno de las democracias de corte occidental es que contienen en sí mismas unas garantías institucionales para renovar el Gobierno dentro de unos plazos estipulados por la vía constitucional. Si un presidente o primer ministro fracasan en su gestión, él o su partido pagarán el precio en elecciones venideras. Mientras, tienen el derecho y la obligación de gobernar. Es más: un país no puede vivir en permanente estado de campaña electoral. Y desde luego no debe regirse a golpe de encuesta de popularidad.

Lecturas de Economía

¿Hay hoy un 61% de brasileños que cree que la presidenta debe ser recusada? De acuerdo. Pero seguro que en 1978 muchos más estadounidenses querían perder de vista al entonces presidente Jimmy Carter, en el contexto de una crisis económica y energética no muy diferente de la que vive hoy Brasil. Y esperaron. Fueron a las urnas en 1980, cuando correspondía, le echaron y eligieron a Ronald Reagan por una apabullante mayoría.

Es, hablando llanamente, una operación liderada por legisladores mucho más sospechosos de corrupción que Rousseff.

Es descorazonador y negativo para la imagen de Brasil ver cómo una ola de indignación callejera ha dado legitimidad a una iniciativa puramente política. Es, hablando llanamente, una operación liderada por legisladores mucho más sospechosos de corrupción que Rousseff. Un dato: más de la mitad de parlamentarios de Brasil tiene problemas con la justicia, con acusaciones de delitos como secuestro, agresión o robo.

Todo esto, aderezado de una verdadera crueldad. No hay palabra que describa mejor el voto que el congresista conservador Jair Bolsonaro depositó hace un mes a favor de la recusación de Rousseff. Se lo dedicó al coronel Carlos Alberto Brilhante Ustra, responsable durante la dictadura de incontables actos de tortura, entre ellos la de la propia presidenta. Su hijo y también congresista, Eduardo Bolsonaro, votó en homenaje a "los militares del 64".

Es un drama que un político elegido por el pueblo se permita enarbolar la bandera de 1964. Y le da fuelle a Rousseff y al Partido de los Trabajadores para denunciar un golpe de Estado ante sus aliados internacionales. En aquel aciago año, un destacado diario de Rio exigía en su portada un "gobierno definitivo, apartidario y democrática". "No pueden aplazarse las medidas excepcionales que requiere una situación excepcional", proclamaba. Pronto llegó el golpe de Estado militar. Brasil entró en una de las etapas más oscuras de su historia.

Las masas que apoyaban el golpe se atribuían la representación del sentimiento mayoritario. Ignoraban la máxima de que la verdadera democracia obedece a la voluntad de la mayoría, pero debe proteger también los derechos de las minorías, incluidas en este caso las que quieren que se respeten los plazos electorales que permiten, ante todo, la estabilidad de un gigante de Latinoamérica como es Brasil.

ROUSSEFF DESAFIA LA BANCA Y PIERDE

Por Andy Robinson

Las dos torres que acogen la sede del BNDES, un rascacielos de cristales negros, y la de Petrobras, una junto a la otra en el centro de Río de Janeiro, a cuatro pasos de los clubes de samba de Lapa, pueden ocultar los secretos de el auge y la caída de Dilma Rousseff como presidenta de Brasil.

Estas dos entidades públicas el Banco de Desarrollo y la compañía de petróleo eran los vehículos principales de la estrategia económica del Partido de los Trabajadores (PT). Fueron el colapso de la inversión de Petrobras, debido a la caída del precio del petróleo, y el escándalo de corrupción conocido como Lava Jato sobornos canalizados a través de la petrolera, las dos cosas que pusieron en marcha la deshecha política de Rousseff. "Sin la inversión de Petrobras la economía entró en recesión", opina Otaviano Canuto del FMI. El colapso del

precio de otras materias primas como el hierro y la soja complicó aún más la situación.

Asimismo, fue la decisión atrevida de Rousseff de utilizar el BNDES y otros bancos públicos para forzar una bajada de los elevadísimos tipos de interés en Brasil lo que desencadenó la ira de la banca privada y los mercados financieros. Así se inició el prolongado acoso del Gobierno que terminó con la destitución casi definitiva de Rousseff miércoles por la noche.

Se inventó un pretexto a partir de las llamadas pedaladas fiscales, el uso de préstamos de los bancos públicos para reducir provisionalmente el déficit presupuestario, algo habitual en Brasil y que además es legal, según la interpretación de Rousseff. Pero los motivos reales para sacar el PT del poder fueron otros. "Todo esto comenzó cuando Rousseff intentó reducir los spreads bancarios (la diferencia entre los intereses que pagan los bancos y los que cobran), que eran gigantescos. La banca privada no la perdonó", apunta un técnico del BNDES.

Las acusaciones de corrupción son una cortina de humo que oculta la ofensiva de la banca contra Rousseff.

El nuevo gobierno de Michel Temer no tardó nada viernes anunció un proyecto nuevo de privatización de "todo lo que sea posible" según señaló el ministro de Transporte en sectores como el petrolero, el eléctrico, los puertos y los aeropuertos. Aunque el Gobierno no se ha manifestado al respecto, la ley del PT que da preferencia a Petrobras y los proveedoras locales en la explotación de los yacimientos en el Atlántico probablemente será revisada.

Se acerca un "plan de neoliberalismo 2.0", según augura Carlos Pinkusfeld, de la Universidad Federal de Río de Janeiro. El objetivo de Temer pasa por aumentar los ingresos del Estado a base de privatizaciones para reducir el déficit fiscal por debajo del 10% del PIB. De esta manera se podría prevenir una crisis de solvencia en un país que paga intereses elevadísimos sobre su deuda, equivalentes al 20% del PIB, una hemorragia de dinero desde el Estado a los bancos y los inversores en bonos.

Es por eso que los mercados han destapado las botellas de ron cachaça después del polémico relevo en la presidencia. El real se ha revalorizado un 1,5% y la bolsa de São Paulo ha pasado de los 50.000 a 54.000 puntos desde la votación del miércoles en el Senado a favor de iniciar el impeachment contra Rousseff, un juicio político que prácticamente pone fin en su segundo mandato, iniciado con el triunfo electoral de octubre de 2014. Los inversores se frotan las manos para que las empresas a privatizar, en definitiva, pueden ser gangas dado el bajo coste del real. El BNDES fue muy elogiado durante la crisis financiera mundial del 2008-2010. Se ponía como ejemplo modélico de la banca pública que evita la especulación de la banca privada. Ahora, sin embargo, el BNDES es el punto de mira del nuevo Gobierno y prueba de ello es que Henrique Mieirelles, ministro de Hacienda, dijo el viernes que los bancos públicos "serán valorados con criterios técnicos".

Al frente del BNDES hay Luciano Coutinho, uno de los cerebros económicos de la izquierda. La prensa liberal, encabezada por la Folha que ha liderado la campaña mediática contra Rousseff intenta ahora implicarlo en el escándalo Lava Jato. No hay pruebas, pero en Brasil, en estos momentos, basta con sembrar la duda del delito para que se aprecie como veraz.

Víctima de esta ofensiva contra el gobierno de Rousseff ha sido también el ex ministro de Hacienda Guido Mantega. Los medios le atribuyen el desastre económico cuando intentó bajar los tipos durante el primer mandato de Rousseff. La semana pasada lo detuvieron por corrupción. "Hay un clima de persecución. Guido cometió errores pero no hay ni una mancha sobre su comportamiento personal", asegura el periodista Luis Nassif.

"Los bancos actúan como proxenetas, exigiendo tipo muy altos", asegura el economista Freitas

Este es el precio que hay que pagar para hacer frente a la banca, los mercados y la vieja élite brasileña. "Brasil tiene una enfermedad que se llama financiarización explica el economista Roberto Freitas. Los bancos actúan como proxenetas, viven de operaciones de tesorería, exigiendo tipos de interés muy altos en la economía real. Sus beneficios han sido colosales".

Rousseff pensó que si apostaba por la economía productiva tendría el apoyo de la patronal FIESP, que agrupa las principales industrias de São Paulo. Pero no fue así y al final ha sido actor principal en su caída.

PETROBRAS, EL ESCÁNDALO QUE CIMENTÓ LA CAÍDA DE ROUSSEFF

El escándalo en la petrolera no afecta directamente a la presidenta destituida, pero alcanzó a la cúpula de su partido y sus aliados
MARÍA MARTÍN. 13 MAY 2016 – Diario EL PAÍS

Dilma Rousseff ganó las elecciones de octubre de 2014 pasando de puntillas por el escándalo de corrupción en la petrolera estatal Petrobras, con 78.400 empleados y cuya capitalización bursátil es de 38.236 millones de euros. La investigación, en aquel momento, apenas alcanzaba a personajes secundarios y directores de la compañía y aunque Rousseff era parte del consejo de la petrolera en la época más lucrativa de la trama, sorteó todas las acusaciones que podían comprometerla apelando a una "honestidad" que incluso sus enemigos defienden hasta hoy.

La policía, sin embargo, continuó escarbando en los despachos y conforme los acusados delataron a sus compinches, el cerco fue cerrándose en torno a la presidenta y su Partido de los Trabajadores (PT), que sufrieron un inevitable desgaste. Las primeras manifestaciones populares contra el Gobierno, iniciadas al día siguiente de su victoria electoral y que tenían la lucha contra la corrupción como bandera, se alimentaron —hasta convertirse en las mayores de la historia democrática de Brasil— gracias a las filtraciones, a veces selectivas, de detalles de la investigación.

Una larga lista de políticos

Las pesquisas escalaron durante estos dos años hasta llegar a las altas esferas del PT. El tesorero del partido, João Vaccari, fue condenado a cárcel por blanquear los sobornos que exigía en nombre del partido; el líder del PT en el Senado, Delcídio Amaral, acaba de ser cesado tras su detención por obstaculizar la investigación; el expresidente Luiz Inácio Lula da Silva es sospechoso de recibir regalos de las empresas involucradas en la trama y el creador de las campañas del partido desde 2006, el publicitario João Santana, aún está en la cárcel, acusado de recibir millones de procedencia ilegal para financiar las campañas electorales.

Hasta hoy, y a pesar de todo, no hay acusaciones de enriquecimiento personal contra Rousseff —aunque la fiscalía quiere que se investigue si obstaculizó las investigaciones—, pero sí contra los que articularon su destitución. Aécio Neves, su rival en las elecciones con el Partido de la Social Democracia Brasileña (PSDB), va a ser investigado por recibir sobornos mensuales; Eduardo Cunha, el expresidente del Parlamento que propició el impeachment, está acusado de tener varias cuentas secretas y millonarias en Suiza, infladas con el dinero ilegal de Petrobras. El mismo presidente del Senado, Renan Calheiros, del PMDB, antiguo aliado del Gobierno, bate el récord de investigaciones a sus espaldas con 11 procesos abiertos; Romero Jucá, presidente nacional del partido y ministro en el recién estrenado Gobierno, tiene seis investigaciones.

La inocencia del actual presidente en funciones, el vicepresidente Michel Temer, del PMDB, también está en entredicho, aunque no está siendo investigada. Temer fue citado en las declaraciones de varios acusados de la trama por recibir sobornos de constructoras e intermediar en la adjudicación de cargos en áreas estratégicas de la petrolera que, durante años, sobrefacturó obras para llenar los bolsillos de todos los implicados.

Ayer, en su despedida, Rousseff, vestida de blanco impoluto, repitió un mantra que pretende que llegue a los libros de historia: “Nunca permití la corrupción, nunca recibí sobornos y no tengo cuentas en el exterior”.

La caída de ingresos de PETROBAS

Las cuentas públicas brasileñas se enfrentan a la tormenta perfecta. Al tiempo que el gobierno emprendía un programa de gasto público para reactivar la economía, los ingresos públicos mermaban ante el desplome del precio del petróleo y el escándalo entorno a las cuentas de Petrobras. Junto a la minera Vale, ambas suponían el 25 % de las exportaciones del país, lo que revela la enorme dependencia del Estado de estos ingresos. La petrolera acaba de vender sus activos en Chile y Argentina por 1.200 millones de euros para afrontar el pago de sus deudas.

En estas condiciones “más dolor está por venir”, explican los economistas del Instituto de Finanzas Internacionales. Tras la caída del 3,85 del PIB en 2015 los expertos prevén una contracción del 4% al 4,5% este año. “Dos años consecutivos en recesión sería el peor desempeño de Brasil desde la Gran Depresión”, sostienen. Con dificultades en las empresas públicas, la presión se traslada a los bancos. Y el estado no está en condiciones de inyectar capital.

Article 22. EL MISTERIO DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

El PAIS. 16 de marzo de 2016

Desde junio del 2014 a febrero de este año, esto es, en los últimos 20 meses, los precios del crudo de petróleo disminuyeron en un 75%, al pasar de 108 dólares a 26 dólares el barril.

Las razones que se alegan para que este fenómeno haya ocurrido son que, por un lado, actualmente hay una sobreproducción del crudo que conlleva a una saturación del mercado; y por el otro, que debido a la desaceleración del crecimiento de la economía en China, hay una disminución de la demanda.

En otras palabras: de conformidad con los criterios esgrimidos, lo que viene a explicar, en los últimos tiempos, el brutal colapso experimentado por los precios del petróleo es el clásico concepto de la relación entre oferta y demanda que rige el comportamiento de los mercados en una economía de libre competencia.

En parte, es así. La sobreproducción ha generado que los países miembros de la OPEP tengan cerca de 32 millones de barriles diarios colocados en el mercado, y que después del levantamiento de las sanciones, Irán haya incrementado su producción a tres millones diarios de barriles e Irak disponga, en adición, de 4,3 millones de barriles cada día.

En Estados Unidos, como consecuencia de la llamada revolución del *shale gas*, o gas de esquisto (fracking), se ha pasado de 4,6 millones de barriles diarios en 2005 a 9,6 millones en la actualidad.

Más aún, en estos momentos, Estados Unidos tiene 508 millones de barriles de petróleo en almacenamiento, lo que representa su mayor capacidad de suministro en los últimos 80 años.

Por el lado de la demanda, es incuestionable que al pasar China de un nivel de crecimiento del 12% del PIB al 6,5%, y al cambiar de un modelo de exportación a otro de desarrollo interno, su capacidad de demanda de petróleo ha disminuido.

Pero si los fundamentos de la economía, esto es, oferta y demanda, son las causas determinantes de la drástica caída de los precios del petróleo, ¿por qué frente a la sobreoferta o la disminución de la demanda los países productores del crudo no han tomado medidas para reducir la producción?

A EE UU le ha interesado debilitar a Putin, forzar a negociar a Irán y desgastar a Maduro.

Lo que se sostiene es que Arabia Saudí, con la finalidad de proteger sus cuotas de mercado, ha preferido mantener sus actuales niveles de producción. Con eso, impulsa hacia la baja los precios del crudo y saca de la competencia a los nuevos productores norteamericanos del gas de esquisto.

Aunque debido a esa política Arabia Saudí ha visto mermar sus ingresos, han disminuido sus reservas, se ha incrementado su déficit y ha subido su deuda, no es menos cierto que también ha provocado la quiebra de numerosas nuevas empresas petroleras estadounidenses.

La quiebra de esas empresas norteamericanas ha generado serias preocupaciones en el sector financiero. Los bancos se han visto expuestos al riesgo de no poder cobrar préstamos concedidos en la época en que los precios del crudo estaban por encima de los 100 dólares el barril.

Además, por efectos de correlación, el desplome de los precios del petróleo ha tenido impacto en los mercados bursátiles, que han visto disminuir el valor de las acciones empresariales en los mercados de Shanghái, Nueva York, Londres, Hong Kong y Fráncfort.

Pero si esa es la situación de los nuevos productores, del sector financiero y de los mercados bursátiles, ¿por qué el Gobierno de Estados Unidos no ha intervenido a su favor, presionando a Arabia Saudí y a otros miembros de la OPEP para que disminuyan la producción y, por consecuencia, hacer subir los precios?

Tal vez porque, hasta ahora, la prioridad de Estados Unidos ha sido otra. Ha sido, más bien, de carácter geopolítico, orientada, por la vía de la disminución de los precios del crudo, a provocar el debilitamiento del Gobierno de Putin, en Rusia, después de la crisis de Ucrania, como actualmente acontece; a obligar a Irán a negociar su programa nuclear, como efectivamente se logró; y a desgastar el Gobierno del presidente Nicolás Maduro, en Venezuela, como está sucediendo.

Los cambios en las cotizaciones no se deben solo a las leyes de la oferta y la demanda

Es probable, también, que otras variables hayan sido tomadas en consideración para no tomar medidas favorables a un incremento de los precios del crudo.

Lecturas de Economía

Por ejemplo, es posible que frente al débil crecimiento de la economía global, originada desde la crisis financiera desatada a fines del 2007, se haya considerado que una bajada en los precios del petróleo podría constituir un estímulo para su reactivación.

Sea como fuere, lo cierto es que frente al sombrío panorama que ha creado la caída de los precios del petróleo, países como Nigeria y Venezuela han presionado tanto a Arabia Saudí como a la OPEP para que bajen la producción e incentiven un aumento de los precios del crudo.

Pero a lo más que se ha llegado es a un congelamiento de la producción. De esa manera, los factores de mercado que han determinado el colapso de los precios del crudo, oferta y demanda, se mantienen invariables, con lo cual no habría motivos para un alza de los precios.

Sin embargo, después de haber caído, en febrero, a su nivel más bajo desde 2003, durante las últimas dos semanas el precio del petróleo ha subido en un 32%, para llegar a cotizarse por encima de los 34 dólares el barril.

Lo único que realmente podría explicar esa nueva situación es el fortalecimiento del dólar estadounidense y la participación de fondos de alto riesgo (*hedge funds*), bancos de inversiones y compañías de seguros en la compra de contratos a futuro de petróleo, mediante la especulación financiera.

Eso fue lo que ocurrió en 2008, cuando los precios del petróleo pasaron de 147 dólares el barril en junio de ese año a tan solo 30 dólares seis meses después, sin que hubiese cambio alguno en los mecanismos de mercado.

Ahora ya sabemos que las fluctuaciones de precios no se corresponden exclusivamente a las leyes de la oferta y la demanda. También intervienen otros factores, como la nueva modalidad de la especulación financiera sobre contratos a futuro.

Ahí radica el misterio sobre los precios del petróleo.

Leonel Fernández fue presidente de la República Dominicana entre 2004 y 2012.

Article 23. Falsedades sobre las pensiones

Los retos de la sostenibilidad del estado social

Los errores de la sabiduría convencional sobre las pensiones

Artículo publicado por Vicenç Navarro en el diario Público, el dia 13 de enero de 2011

Este artículo muestra los errores que se están haciendo en el diseño de las reformas en el sistema público de pensiones, tales como asumir que el incremento de la esperanza de vida implica un retraso en la edad de envejecimiento, entre otros errores. El artículo muestra datos procedentes de la literatura científica que cuestionan tales supuestos, concluyendo que el retraso obligatorio de la edad de jubilación a los 67 años dañaría la calidad de vida y bienestar social de amplios sectores de las clases populares.

El retraso obligatorio de la edad de jubilación se basa en varios supuestos que son erróneos. Por ejemplo, se ha argumentado frecuentemente, por parte de aquellos autores que favorecen tal retraso, que, puesto que la población vive ahora muchos más años que antes, está también en condiciones de poder trabajar durante más tiempo. Se asume que, al haberse incrementado cuatro años la esperanza de vida en España en los últimos 20 años, la gente muere ahora cuatro años más tarde que hace 20 años, lo cual no es cierto. Los que hacen tal supuesto ignoran cómo se calcula la esperanza de vida de un país.

Supongamos que España tuviera dos habitantes: uno, Juanito, que muere al día siguiente de nacer y otro, la señora María, que muere a los 80 años. En esta España de dos ciudadanos, la esperanza de vida promedio sería de $(0+80)/2=40$ años. Pero en un país vecino llamado Vecinolandia hay también sólo dos ciudadanos: uno, Pepito, que no muere al día siguiente de nacer, sino 20 años más tarde y la otra vecina, la señora Julia, que, como la señora María de España, muere a los 80 años. La esperanza de vida promedio de Vecinolandia es de $(20+80)/2=50$ años, es decir, diez años más que en España. Pero esto no quiere decir (como constante y erróneamente se asume) que la señora Julia viva diez años más que la señora María. Lo que ha ocurrido es que la mortalidad de los infantes y jóvenes es mucho más baja en Vecinolandia que en España. Y esto es lo que ha estado ocurriendo en España en los últimos 20 años: la mortalidad infantil y juvenil ha ido descendiendo, con lo cual la esperanza de vida ha ido aumentando. Ni que decir tiene que los mayores (de 65 años y más) también han visto alargada su vida, pero mucho menos que los famosos cuatro años. En realidad, desde el año 1991 ha aumentado sólo 2,3 años.

Un segundo error que se hace es suponer que, puesto que la población vive más años, tal población puede continuar trabajando después de los 65 años, con la misma capacidad y vitalidad de trabajo que tiene a los 65. Se asume, pues, que al vivir más años la edad de envejecimiento también se retrasa. De ahí que se considere (erróneamente) que si ahora las personas que llegan a los 65 años viven 2,3 años más que hace veinte años, tales personas tendrán 2,3 años más de vida saludable, retrasando la edad de envejecer 2,3 años más. Esto no es así. En realidad, la edad de envejecimiento se ha adelantado, en lugar de retrasarse. Eileen Crimmins y Hiram Beltrán-Sánchez, investigadores del Centro de Geriatría de la Universidad del Sur de California, han publicado recientemente el artículo "Mortality and Morbidity Trends: Is there compression of Morbidity?" ("Tendencias de mortalidad y morbilidad: ¿existe una reducción de la morbilidad?") en la revista Journal of Gerontology (06-12-10) que analiza la evolución de los años de vida saludable (es decir, vida sin enfermedades) que tiene la población en EEUU. Pues bien, tal estudio concluye que una persona que tenga 20 años ahora, tendrá un año menos de vida saludable durante toda su

vida que una persona de 20 años de hace diez años, y ello a pesar de que la esperanza de vida del primero sea mayor que la del segundo. Tales autores subrayan que es un error creer que el hecho de que las personas vivirán más años significa que van a vivir más años con salud. Tal supuesto asume erróneamente que las mismas causas que determinan que la población viva más años determinan también que sean años más sanos, lo cual no es cierto.

De ahí la importancia de tomar como indicadores de vida laboral potencial (es decir, el número de años que el trabajador puede continuar trabajando) el número de años saludables durante la vida de una persona, antes y después de los 65 años, en lugar de considerar los años de vida que tendrá a partir de los 65. Tomando aquel indicador -años de vida sanos-, resulta que tal número ha disminuido en EEUU desde 1998. Se vive más años, pero menos años con salud. Un hombre de 20 años en 1998 puede esperar vivir 45 años más sin tener una de las tres mayores enfermedades crónicas (enfermedades cardiovasculares, cáncer o diabetes). Pero estos 45 años descendieron a 43,8 años en el año 2005, es decir, más de un año. En las mujeres jóvenes pasa de 49,2 a 48 años durante el mismo periodo.

Otro indicador es la existencia de problemas de movilidad, definiendo como tal la capacidad de subir una escalera de más de diez escalones, andar más de medio kilómetro o estar de pie más de dos horas sin ninguna ayuda. Un joven de 20 años hoy tendrá -como promedio- 5,8 años de movilidad limitada, comparado con sólo 3,8 años hace diez años, es decir, dos años más. Una mujer joven que tiene 20 años ahora tendrá 9,8 años sin movilidad, comparado con 7,3 años hace diez años.

Todos estos datos muestran que hemos podido retrasar el año en que nos morimos, pero no necesariamente retrasar ni la edad de envejecimiento ni la cantidad de enfermedades que tenemos. Desde 1998 a 2006 pudimos retrasar, por ejemplo, la mortalidad debida a enfermedades cardiovasculares entre los varones de edad avanzada, pero no el inicio de esta enfermedad crónica. Lo mismo en cuanto al cáncer y la diabetes, que han crecido, por cierto, durante estos diez años, sobre todo en las poblaciones de más de 30 años. Es decir, se ha mejorado el diagnóstico de las enfermedades y la supervivencia de los enfermos, pero no hemos reducido o eliminado tales enfermedades crónicas.

Pero lo que es incluso más preocupante es que existe un gradiente de cronicidad según la clase social del individuo, de manera que las limitaciones de movilidad y salud son más acentuadas en las clases populares que en las clases de renta alta (que son las que tienen mayor influencia política y mediática en nuestras sociedades). Todos estos datos son ignorados en la propuesta de retrasar obligatoriamente dos años la edad de jubilación.

Article 24. Paraísos fiscales, pobreza y terrorismo

Xavier Caño. Centro de Colaboraciones Solidarias 11 de mayo de 2004

La Comisión Europea ha declarado ilegal (o lo hará en breve) el régimen fiscal de Gibraltar, la reducida colonia británica en territorio español. Gibraltar es un paraíso fiscal con 30.000 sociedades fantasma donde se blanquea el dinero ilícito de la mafia rusa de la Costa del Sol española.

Según Naciones Unidas, hay 74 paraísos fiscales en los que están depositados una cuarta parte del PIB mundial, seis billones de dólares. Aunque otras estimaciones elevan la cifra a once billones de dólares. La organización civil internacional ATTAC define los paraísos fiscales como "algunos países, islas o enclaves geográficos con regímenes jurídicos opacos, reglamentaciones fiscales muy laxas que ofrecen exenciones y beneficios muy atractivos para el capital financiero y para la actividad financiera en general; los ofrecen a extranjeros no residentes y a sociedades domiciliadas legalmente en el lugar, aunque sólo sea con una dirección postal". Los paraísos fiscales o centros financieros offshore se caracterizan por no poner impuestos a los movimientos y operaciones financieras, su hermética oscuridad respecto a esas operaciones, sus protagonistas y beneficiarios, y la persistente negativa a facilitar información aunque la pida una legión de jueces. La OCDE, que agrupa a los países más desarrollados del planeta, ha tardado once años en acordar un amago de definición de paraíso fiscal. No es de extrañar porque entre sus miembros hay dos paraísos fiscales (Suiza Y Luxemburgo). Diferencias de léxico aparte, la razón de ser de los paraísos fiscales es un secreto bancario a prueba de bombas y la garantía de la mayor oscuridad administrativa posible. Esto los convierte en colaboradores necesarios para la inestabilidad del sistema financiero mundial, para el blanqueo de dinero ilícito del crimen organizado, para empobrecer más a los países del Sur y, finalmente, para que los grupos terroristas dispongan de vías seguras de blanqueo y financiación.

En los paraísos fiscales para blanquear y evadir impuestos son imprescindibles las empresas- pantalla, llamadas sociedades instrumentales, empresas que no existen o que simulan su existencia con una simple dirección postal. ¿Hubieran sido posibles los grandes escándalos financieros de Enron (EEUU), Elf (Francia), BBVA (España) y Parmalat (Italia) sin paraísos fiscales con sociedades instrumentales? Esas grandes estafas han perjudicado o arruinado a millones de pequeños y medianos accionistas, pensionistas y empleados.

Se calcula que la evasión de impuestos a gran escala en países desarrollados reduce hasta un 15% los ingresos de los Estados y, en consecuencia, la inversión en educación, sanidad y seguridad. Además, la corrupción tiene en los paraísos fiscales los cómplices imprescindibles donde guardar y camuflar el fruto de sus rapiñas: esa corrupción retrasa el desarrollo social, como reconoce el propio FMI, o precipita directamente a la ruina. El caso de Argentina es significativo: el dinero evadido o robado a lo público fue a paraísos fiscales y casi equivalía al monto de la deuda externa que ahoga al país.

Investigadores de todo el mundo concluyen que la financiación de grupos terroristas es inseparable de los paraísos fiscales. Según un estudio de la economista Loretta Napoleoni de la London School of Economics, el terrorismo mueve al año alrededor de 500.000 millones de dólares. Ese dinero precisa ser blanqueado porque "el terrorista está obsesionado por el dinero para comprar armas, pagar pisos francos y viajar de un lado a otro". Según Napoleoni, los grupos terroristas actuales consiguen dinero en un país, lo transfieren a otro y

Lecturas de Economía

actúan en un tercero. Una situación típica para utilizar paraísos fiscales, tal como descubrió la policía española en 2002: la banda terrorista ETA había blanqueado grandes sumas en paraísos fiscales a través de sociedades instrumentales.

Pese al carácter disolvente y desintegrador de los paraísos fiscales, ni el FMI ni el Banco Mundial ni la OCDE tienen intención real de hacerlos desaparecer, acaso porque su existencia es posible por el empecinamiento neoliberal de mantener el secreto bancario así como la desaparición de normas que regulaban los movimientos financieros, y ambos dogmas forman parte de la teología neoliberal imperante. Por otra parte, y a pesar de la relación de los paraísos fiscales con la inestabilidad financiera internacional, el blanqueo, la corrupción y la financiación del terrorismo, EEUU no tiene demasiado interés en suprimir los paraísos fiscales y Europa no se pone de acuerdo consigo misma; ni siquiera ha logrado que los países de la Unión intercambien información fiscal. Sin embargo, la desaparición de los paraísos fiscales es imprescindible so pena de que aceptemos que el planeta Tierra se convierta en feudo de corruptos, criminales y terroristas.

Sin duda es una larga y dura batalla porque lo es contra la vieja y nefasta visión que pretende que el beneficio económico está por encima de las personas, del mundo y de la propia vida.

Article 25. La guerra contra la corrupción perjudica al mundo

MOISÉS NAIM.EL PAÍS - Opinión - 03-03-2005

Hace aproximadamente una década en el mundo estalló una erupción de corrupción. Nadie sabe si el estallido lo produjo un aumento en los actos de corrupción; por definición, ésta es inmedible. Lo que sí sabemos es que de repente un problema tan antiguo como la humanidad misma pasó a dominar el debate público casi en todas partes. La ola de democracia que sacudió al mundo en esa época hizo que fuese más difícil seguir ocultando los sucios tejemanejes de dictadores ladrones, burócratas corruptos y empresarios especializados en trasquilar al Estado. Además, durante la Guerra Fría, las dictaduras cleptócratas se especializaron en canjear su apoyo a una de las dos superpotencias a cambio de que se les tolerara su pillaje. Terminada esa guerra, estos negociados geopolíticos se hicieron menos frecuentes. Simultáneamente, la revolución de la información y la explosión en las comunicaciones hicieron que cualquier escándalo de corrupción se convirtiese rápidamente en noticia mundial. Inevitablemente, la frecuencia de los escándalos hizo que el mundo llegara a la conclusión de que había más corrupción que nunca. Con igual inevitabilidad, se produjo un clamor popular para declararle la guerra a la corrupción.

La respuesta al clamor no tardó. Los países promulgaron leyes anticorrupción, las empresas adoptaron estrictos códigos de conducta, y se crearon organizaciones no gubernamentales como Transparencia Internacional para identificar y avergonzar a los países con su ranking de naciones corruptas. Fiscales y jueces especiales junto con poderosos zares anticorrupción y comisiones contra el enriquecimiento ilícito brotaron por todas partes.

Los escándalos de corrupción implicaron a jefes de Estado que con frecuencia terminaron fuera del poder, en la cárcel o en el exilio. El alemán Helmut Kohl, el surcoreano Kim Young Sam, Bettino Craxi en Italia o Alain Juppé en Francia son sólo algunos de los ejemplos, por no mencionar la larga lista en América Latina. En todo el mundo también se enjuició y encarceló a altos funcionarios gubernamentales y empresarios. Así, lo que hasta entonces era impensable se volvió casi rutinario. Las acusaciones de corrupción se convirtieron en un arma política y electoral común y muy potente. Se hizo normal entre los candidatos a cualquier cargo público declararse jefe de la campaña de "manos limpias", y acusar al adversario de cómplice del viejo orden corrupto. La honestidad del candidato reemplazó a su competencia o su "visión de futuro" como requisito para ganar elecciones. Así, más de un honesto incapaz llegó a los más altos cargos; con el agravante de que a veces la honestidad demostró ser más ilusoria que real. No así la incompetencia. Las reputaciones periodísticas o el éxito económico de cualquier medio ya no podían ignorar el apetito del público por saber cada vez más sobre la deshonestidad -real o presunta- de sus gobernantes. En esta guerra mundial contra la corrupción, el acontecimiento definitivo fue la Convención Contra la Corrupción de la ONU, de 2003, respaldada por más de 100 países.

Desgraciadamente, la información que nos llega del frente de batalla no es esperanzadora. "Los últimos 10 años han sido profundamente decepcionantes", afirma Daniel Kaufmann, uno de los principales expertos internacionales en actividades anticorrupción. "Se ha hecho mucho, pero se ha logrado poco. Lo que estamos haciendo no está funcionando".

De hecho, yo voy más allá. Creo que la guerra contra la corrupción ha causado enormes daños colaterales sin realmente disminuir la corrupción existente. La guerra contra la corrupción está minando la democracia, ayudando a que se elijan líderes equivocados y distraiendo a las sociedades de sus otros problemas urgentes. La corrupción se ha convertido con demasiada facilidad en el diagnóstico universal para las enfermedades de un país. Si al menos pudiéramos restringir la cultura del soborno y la codicia, se nos dice, los otros problemas serían más fáciles de solucionar. Esta es ilusión paralizante. Si bien es cierto que la corrupción es una plaga desastrosa, no es tan cierto que su mengua resolverá los problemas más profundos que realmente retardan o paralizan el progreso. De hecho, creerlo así hace más difícil, si no imposible, obtener el respaldo popular para políticas públicas indispensables. ¿Para qué aprobar reformas fiscales necesarias si los ingresos públicos se esfuman en corrupción? ¿Por qué los Estados Unidos deben aumentar su contribución a los fondos para el desarrollo y llevarlos al nivel prometido si la corrupción se los va a comer? ¿Para qué privatizar una empresa pública ineficiente si la venta será carcomida por la corrupción? Como todos los lugares comunes, estas creencias sin duda tienen mucho de cierto. Pero son también excusas para no hacer nada y que paralizan procesos que a la larga pueden ayudar más a disminuir la corrupción que las reiteradas denuncias moralizantes contra la misma.

La obsesión por la corrupción también domina el debate público excluyendo otros problemas cruciales. Las causas profundas de la bancarrota de la educación, de hospitales que no funcionan, o de una economía estancada no pueden competir por la atención popular con los titulares sobre el último escándalo de corrupción. Claro que estos problemas son acrecentados por la corrupción. Pero en su esencia son generados por condiciones que a menudo tienen poco que ver con el comportamiento de funcionarios gubernamentales deshonestos. Tal es la obsesión anticorrupción que aun cuando otros problemas nacionales logran convertirse en una prioridad, la búsqueda de sus soluciones con frecuencia vuelve a caer en la lucha contra la corrupción como principal, cuando no único, remedio.

Pero quizás el peor daño colateral provocado por esta fijación sea la inestabilidad política que origina. En muchos países los electorados ya tienen sobradas razones para estar decepcionados con sus gobernantes. La corrupción alimenta esta decepción y amplifica las expectativas poco realistas que la población usualmente tiene sobre los esfuerzos que son necesarios para hacer que su país progrese. Además, la impaciencia popular, exacerbada por la creencia de que casi todos los de arriba están llenándose los bolsillos, acorta aún más el tiempo del que disponen los Gobiernos para mostrar resultados. Así, para mitigar la ya exacerbada impaciencia de los votantes, los políticos se ven obligados a ofrecer mucho y a muy corto plazo. Normalmente les es imposible cumplir con sus promesas; lo cual exacerba la decepción popular y la desconfianza hacia los políticos.

Por ejemplo, desde 1990, once jefes de Estado latinoamericanos han sido destituidos u obligados a dimitir antes de finalizar sus mandatos. En todos los casos, la corrupción jugó un rol importante. Aunque estas expulsiones a menudo fueron plenamente justificadas, en varios casos la corrupción era sólo una excusa para deshacerse de un presidente ya debilitado por otras razones. Los escándalos de corrupción que involucraron a Salinas en México o Menem en Argentina, por ejemplo, sólo arreciaron cuando la economía de esos países entró en crisis. En general, la falta de progreso del país suele ser interpretada como

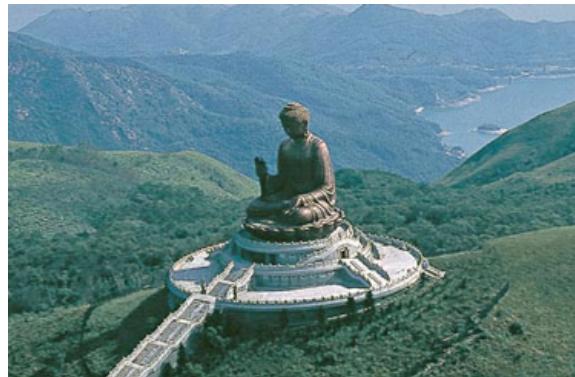
una manifestación más de la corrupción. Esta creencia alimenta la ficción de que si los votantes sencillamente se deshacen de la actual tanda de funcionarios corruptos y encuentran un líder honesto, el progreso vendrá casi automáticamente. En cierto modo, Silvio Berlusconi en Italia, Hugo Chávez en Venezuela y Vladímir Putin en Rusia, llegaron al poder gracias al repudio público contra la enorme corrupción de los regímenes que les precedieron. Sin embargo, en cada uno de los tres países la corrupción ha aumentado y la democracia ha sido menoscabada por las actuaciones de los nuevos gobernantes "anticorrupción".

No cabe duda de que la corrupción es un azote. Pero tampoco cabe duda de que no todos los países afectados por la corrupción están colapsando. Hungría, Italia y Polonia son sólo algunos ejemplos de países en los que la prosperidad ha coexistido con niveles importantes de corrupción. China, India y Tailandia no sólo no se están hundiendo, sino que prosperan, a pesar de una corrupción generalizada. Lógicamente, sería mucho mejor que todos estos países tuvieran un sistema judicial honesto e independiente, respeto por el imperio de la ley, un sector público despolitizado y un sistema educativo sólido. Pero éstos son resultados, no prescripciones. Recomendarle a un país que tenga un buen sistema educativo o judicial o menos corrupción es banal. Claro que debe luchar por tenerlos, pero ¿cómo? Estos objetivos son el producto de esfuerzos sostenidos durante generaciones a todos los niveles de la sociedad. Recomendarles a estos países que se zafen de las cadenas de la corrupción -como hacen a menudo inversionistas extranjeros, políticos, directivos de instituciones multilaterales o conocidos articulistas- los hace lucir honestos, moralistas y visionarios. Lástima que con consejos como éhos es muy poco lo que se puede hacer.

Article 26. El crecimiento en una economía budista

JEFFREY D. SACHS .EL PAÍS, NEGOCIOS - 05-09-2010

Acabo de regresar de Bután, el reino del Himalaya, cuya belleza natural, riqueza cultural e introspección inspiradora resultan incomparables. Desde la singularidad del reino hoy surge un conjunto de cuestiones económicas y sociales que son de un interés apremiante para todo el mundo.



La geografía escarpada de Bután favoreció el surgimiento de una esforzada población de agricultores y pastores, y ayudó a fomentar una sólida cultura budista estrechamente conectada en historia con Tíbet. La población es escasa - aproximadamente 700.000 personas en un territorio del tamaño de Francia-, con comunidades agrícolas enclavadas en valles profundos y unos pocos pastores en las altas montañas. Cada valle está resguardado por un *dzong* (fortaleza) que incluye monasterios y templos que datan, en su totalidad, de siglos atrás y que exhiben una combinación dominante de arquitectura sofisticada y bellas artes.

La economía agrícola y monástica de Bután fue autosuficiente, pobre y aislada hasta hace pocas décadas, cuando una serie de monarcas excepcionales empezaron a guiar al país hacia la modernización tecnológica (caminos, electricidad, atención médica moderna y educación), el comercio internacional (principalmente con la vecina India) y la democracia política. Lo que resulta increíble es la actitud reflexiva con la que Bután aborda este proceso de cambio y cómo el pensamiento budista guía esa actitud. Bután se formula el interrogante que todos deben formularse: ¿cómo se puede combinar la modernización económica con la solidez cultural y el bienestar social?

En Bután, el desafío económico no es el crecimiento del producto interior bruto (PIB), sino de la felicidad nacional bruta (GNH, por sus siglas en inglés). Fui a Bután para entender mejor cómo se aplica la GNH. No hay una fórmula, sino un proceso activo e importante de debate nacional que se adapta a la seriedad del desafío y a la profunda tradición de reflexión budista de Bután. Allí reside la inspiración para todos nosotros.

Parte de la GNH de Bután tiene que ver, obviamente, con satisfacer las necesidades básicas: mejor atención médica, menor mortalidad materno-infantil, mayores logros educativos y mejor infraestructura, especialmente electricidad, agua y servicios sanitarios. Este interés en el progreso material destinado a satisfacer las necesidades básicas tiene sentido tratándose de un país con el nivel relativamente bajo de ingresos de Bután.

Lecturas de Economía

Sin embargo, la GNH va mucho más allá del crecimiento generalizado y a favor de los pobres. Bután también se está preguntando cómo se puede combinar el crecimiento económico con la sostenibilidad ambiental, un interrogante al que ha respondido en parte a través de un esfuerzo integral para proteger la vasta superficie forestal del país y su biodiversidad única. Se está preguntando cómo puede preservar su igualdad tradicional y fomentar su legado cultural único, y cómo los individuos pueden mantener su estabilidad psicológica en una era de cambio rápido, marcada por la urbanización y una avalancha de comunicación global en una sociedad que no tenía televisores hasta hace una década.

Llegué a Bután después de oír un discurso inspirador del primer ministro, Jigme Thinley, en la Cumbre de Desarrollo Sostenible que se llevó a cabo en Nueva Delhi en 2010. Thinley había destacado dos puntos convincentes. El primero tenía que ver con la devastación ambiental que había podido observar -entre otras cosas, el retroceso de los glaciares y la India. El segundo tenía que ver con el individuo y el significado de felicidad. Thinley lo dijo de manera simple: todos somos seres físicos finitos y frágiles. ¿Cuántas *cosas* -alimentos, chatarra, anuncios de televisión, automóviles grandes, nuevos dispositivos y últimas modas- podemos consumir sin trastocar nuestro propio bienestar psicológico?

Para los países más pobres del mundo, estos interrogantes no son los más apremiantes. Su mayor desafío, y el más acuciante, es satisfacer las necesidades básicas de sus ciudadanos. Pero, para cada vez más países, la reflexión de Thinley sobre las fuentes máximas de bienestar no solo es oportuna sino urgente.

Todos saben de qué manera el hiperconsumismo al estilo estadounidense puede desestabilizar las relaciones sociales y conducir a la agresividad, la soledad, la ambición y el exceso de trabajo al punto del agotamiento. Lo que tal vez se admite con menor frecuencia es de qué modo esas tendencias se han acelerado en Estados Unidos en las últimas décadas. Esto tal vez sea el resultado, entre otras cosas, del ataque cada vez mayor y ahora implacable de la publicidad y las relaciones públicas. Cómo guiar a la economía para que produzca felicidad sostenible -combinando bienestar material con salud humana, conservación ambiental y resistencia psicológica y cultural- es una cuestión que es necesario abordar en todas partes.

Bután tiene muchas cosas que siguen su camino. Podrá aumentar las exportaciones a India de energía hidráulica limpia extraída del río, ganando así divisas extranjeras de una manera sostenible y capaz de llenar las arcas gubernamentales para financiar la educación, la atención médica y las infraestructuras. El país también está decidido a asegurar que los beneficios del crecimiento lleguen a todos sus habitantes, sin importar la región o el nivel de ingresos.

Existen riesgos importantes. El cambio climático global amenaza la ecología y la economía de Bután. El consejo imprudente y costoso de McKinsey y otras

Lecturas de Economía

consultoras privadas podrían ayudar a convertir a Bután en una zona turística degradada. Es de esperar que la búsqueda de la GNH ayude a alejar al país de ese tipo de tentaciones.

La clave para Bután consiste en considerar la GNH como una búsqueda perdurable y no como una simple lista de control. La tradición budista de Bután entiende la felicidad no como un apego a los bienes y servicios, sino como el resultado de un trabajo serio de reflexión interior y compasión hacia los demás.

Bután está embarcado en un viaje así de serio. El resto de las economías del mundo deberían hacer lo mismo.

Article 27. Cómo fui protagonista de las locuras de 1929

Groucho Marx. Artículo

Muy pronto un negocio mucho más atractivo que el teatral atrajo mi atención y la del país. Era un asuntillo llamado mercadeo de valores. Lo conocí por primera vez hacia 1926. Constituyó una sorpresa agradable descubrir que era un negociante muy astuto. O por lo menos eso parecía, porque todo lo que compraba aumentaba de valor. No tenía asesor financiero. ¿Quién lo necesitaba? Podías cerrar los ojos, apoyar el dedo en cualquier punto del enorme tablero mural y la acción que acababas de comprar empezaba inmediatamente a subir. Nunca obtuve beneficios. Parecía absurdo vender una acción a 30 cuando se sabía que dentro del año doblaría o triplicaría su valor.

Mi sueldo semanal en Los Cuatro Cocos era de unos dos mil, pero esto era calderilla en comparación con la pasta que ganaba teóricamente en Wall Street. Disfrutaba trabajando en la revista pero el salario me interesaba muy poco. Aceptaba de todo el mundo confidencias sobre el mercado de valores. Ahora cuesta creerlo pero incidentes como el que sigue eran corrientes en aquellos días.

Subí a un ascensor del hotel Copley Plaza en Boston. El ascensorista me reconoció y dijo:

-Hace un ratito han subido dos individuos, señor Marx, ¿sabe? Peces gordos, de verdad. Vestían americanas cruzadas y llevaban claveles en las solapas. Hablaban del mercado de valores y, créame amigo, tenían aspecto de saber lo que decían. No se han figurado que yo estaba escuchándoles pero cuando manejo el ascensor siempre tengo el oído atento. No voy a pasarme toda la vida haciendo subir y bajar uno de estos cajones! El caso es que oí que uno de los individuos decía al otro: "Ponga todo el dinero que pueda obtener en United Corporation".

-¿Cómo se llaman esos valores? -pregunté. Me lanzó una mirada burlona.

-¿Que le ocurre, amigo? ¿Tiene algo en las orejas que no le funciona bien? Ya se lo he dicho. El hombre ha mencionado la United Corporation.

Le di cinco dólares y corrí hacia la habitación de Harpo. Le informé inmediatamente acerca de esta mina de oro en potencia con que me había tropezado en el ascensor. Harpo acababa de desayunar y todavía iba en batín.

-En el vestíbulo de este hotel están las oficinas de un agente de Bolsa -dijo-. Espera a que me vista y correremos a comprar estas acciones antes de que se esparza la noticia.

-Harpo -dije- ¿estás loco? ¡Si esperamos hasta que te hayas vestido, estas acciones pueden subir diez enteros!

De modo que con mis ropas de calle y Harpo con su batín, corrimos hacia el vestíbulo, entramos en el despacho del agente y en un santiamén compramos acciones de la United Corporation por valor de 160.000 dólares, con un margen del 25 por ciento.

Para los pocos afortunados que no se arruinaron en 1929 y que no estén familiarizados con Wall Street, permítanme explicar lo que significa ese margen del 25 por ciento. Por ejemplo, si uno compraba 80.000 dólares de acciones, solo tenía que pagar en efectivo 20.000. El resto se le quedaba a deber al agente. Era como robar dinero.

El miércoles por la tarde, en Broadway, Chico encontró a un habitual de Wall Street, quien le susurró:

-Chico, ahora vengo de Wall Street y allí no se habla de otra cosa que del Cobre Anaconda. Se vende a ciento treinta y ocho dólares la acción y se rumorea que

Lecturas de Economía

llegará hasta los quinientos. ¡Cómpralas antes de que sea demasiado tarde! Lo se de muy buena tinta.

Chico corrió inmediatamente hacia el teatro con la noticia de esta oportunidad. Era una función de tarde y retrasamos treinta minutos el alzamiento del telón hasta que nuestro agente nos aseguró que habíamos tenido la fortuna de conseguir seiscientas acciones. ¡Estábamos entusiasmados! Chico, Harpo y yo éramos cada uno propietario de doscientas acciones de estos valores que rezumaban oro. El agente incluso nos felicitó:

-No ocurre a menudo que alguien entre con tan buen pie en una compañía como Anaconda.

El mercado siguió subiendo y subiendo. Cuando estábamos de gira, Max Gordon, el productor teatral, solía ponerme una conferencia telefónica cada mañana desde Nueva York, sólo para informarme de la cotización del mercado y de sus predicciones para el día. Dichos augurios nunca variaban. Siempre eran "arriba, arriba, arriba". Hasta entonces yo no había imaginado que se pudiera hacerse rico sin trabajar.

Max me llamó una mañana y me aconsejó que comprara unos valores llamados Auburn. Eran de una compañía de automóviles ahora inexistente.

-Marx -dijo- es una gran oportunidad. Pegará más saltos que un canguro. Cómpralo ahora, antes de que sea demasiado tarde.

Luego añadió:

-¡Por qué no abandonas Los Cuatro Cocos y olvidas esos miserables dos mil semanales que ganas? Son calderilla. Tal como manejas tus finanzas, aseguraría que puedes ganar más dinero en una hora, instalado en el despacho de un agente de valores, que los que puedes obtener haciendo ocho representaciones semanales en Broadway.

-Max -contesté- no hay duda de que tu consejo es sensacional. Pero al fin y al cabo tengo ciertas obligaciones con Kaufman, Ryskind, Irving Berlin y con mi productor, Sam Harris.

Lo que por entonces no sabía era que Kaufman, Ryskind, Berlin y Harris compraban también con margen y que finalmente iban a ser aniquilados por sus asesores financieros. Sin embargo, por consejo de Max, llamé inmediatamente a mi agente y le instruí para que me comprara quinientas acciones de la Auburn Motor Company.

Pocas semanas mas tarde, me encontraba paseando por los terrenos de un club de campo con el señor Gordon. Grandes y costosos cigarros habanos colgaban de nuestros labios. El mundo era una delicia y el cielo asomaba en los ojos de Max. (Así como también unos símbolos del dólar.) El día anterior las Auburn habían pegado un salto de treinta y ocho enteros. Me volví hacia mi compañero de golf y dije:

-Max ¿cuanto tiempo durara esto?

Max repuso, utilizando una frase de Al Jolson. -Hermano, ¡todavía no has visto nada!

Lo más sorprendente del mercado, en 1929, era que nadie vendía una sola acción. La gente compraba sin cesar. Un día, con cierta timidez, hable a mi agente en Great Neck acerca de este fenómeno especulativo.

-No se gran cosa sobre Wall Street -empecé a decir en tono de disculpa-, pero, ¿qué es lo que hace que esas acciones sigan ascendiendo? ¿No debería haber alguna relación entre las ganancias de una compañía, sus dividendos y el precio de venta de sus acciones?

Por encima de mi cabeza, miró a una nueva víctima que acababa de entrar en su despacho y dijo:

Lecturas de Economía

-Señor Marx, tiene mucho que aprender acerca del mercado de valores. Lo que usted no sabe respecto a las acciones serviría para escribir un libro.

-Oiga, buen hombre -repliqué-. He venido aquí en busca de consejo. Si no sabe usted hablar con cortesía, hay otros que tendrán mucho gusto en encargarse de mis asuntos. Y ahora, ¿qué estaba usted diciendo?

Adecuadamente castigado y amansado, respondió:

-Señor Marx, tal vez no se dé cuenta, pero éste ha dejado de ser un mercado nacional. Ahora somos un mercado mundial. Recibimos órdenes de compra de todos los países de Europa, de América del Sur e incluso de Oriente. Esta mañana hemos recibido de la India un encargo para comprar mil acciones de tuberías Crane.

Con cierto cansancio, pregunté:

-¿Cree que es una buena compra?

-No hay otra mejor -me contestó-. Si hay algo que todos hemos de usar son las tuberías.

(Se me ocurrieron otras cuantas cosas más, pero no estaba seguro de que aparecieran en las listas de cotizaciones.)

-Eso es ridículo -dije-. Tengo varios amigos pieles rojas en Dakota del Sur y no utilizan las tuberías.- Solté una carcajada para celebrar mi salida, pero él permaneció muy serio, de modo que proseguí-. ¿Dice usted que desde la India le envían órdenes de compra de tuberías Crane? Hummm. Si en la lejana India piden tuberías, deben de saber algo sensacional. Apúnteme para doscientas acciones; no, mejor aún, serán trescientas.

Mientras el mercado seguía ascendiendo hacia el firmamento, empecé a sentirme cada vez más nervioso. El poco juicio que tenía me aconsejaba vender, pero, al igual que todos los demás primos, era avaricioso. Lamentaba desprenderme de cualquier acción, pues estaba seguro de que iba a doblar su valor en pocos meses.

En los diarios actuales leo con frecuencia artículos relativos a espectadores que se quejan de haber pagado hasta un centenar de dólares por dos entradas para ver My Fair Lady. (Personalmente, opino que vale esos 100 dólares.) Bueno, una vez pagué 138.000 dólares por ver a Eddie Cantor en el Palace.

Todos sabemos que Eddie es un cómico estupendo. Incluso él lo reconoce sin ningún inconveniente. Tenía una revista maravillosa. Cantaba Margie, Ahora es el momento de Enamorarse y Si conociesen a Sussie. Mataba de risa al público con sus bromas características, y terminaba cantando Whoope. En resumen, era un exitazo. Tenía ese algo magnético que hace destacar a una estrella del montón anónimo.

Cantor era vecino mío en Great Neck. Como era viejo amigo suyo, cuando terminó la representación fui a verle a su camerino. Eddie es un conversador muy persuasivo, y antes de que yo pudiera decirle lo mucho que había disfrutado con su actuación, me hizo sentar, cerró rápidamente la puerta, miró a su alrededor para cerciorarse de que nadie le escuchaba y dijo:

-¡Groucho, te adoro!

No había nada de peculiar en aquel saludo. Así es como la gente del teatro habla entre sí. En el teatro existe una ley no escrita respecto a que cuando dos personas se encuentran (actor y actriz, actriz y actriz, actor y actor, o cualquier otra de las variaciones y desviaciones del sexo) deben evitar cuidadosamente los saludos habituales de la gente normal. En cambio, deben abrumarse mutuamente con frases de cariño que, en otros sectores de la sociedad, suelen estar reservadas para el dormitorio.

Lecturas de Economía

-Encanto -prosiguió Cantor-, ¿qué te ha parecido mi espectáculo?

Miré hacia atrás, suponiendo que habría entrado alguna muchacha. Desdichadamente, no era así, y comprendí que se dirigía a mí.

-Eddie, cariño -contesté con entusiasmo verdadero-, ¡has estado soberbio!

Me disponía a lanzarle unos cuantos pirojos más cuando me miró afectuosamente con aquellos ojos grandes y brillantes, apoyó las manos en mis hombros y dijo:

-Precioso, ¿tienes algunas Goldman-Sachs?

-Dulzura -respondí (a este juego pueden jugar dos)-, no sólo no tengo ninguna, sino que nunca he oído hablar de ellas. ¿Qué es Goldman-Sachs? ¿Una marca de harina?

Me cogió por ambas solapas y me atrajo hacia sí. Por un momento pensé que iba a besarme.

-¡No me digas que nunca has oido hablar de las Goldman-Sachs! -exclamó incrédulamente-. Es la compañía de inversiones más sensacional de todo el mercado de valores.

Luego consultó su reloj y dijo:

-Hum. Hoy es demasiado tarde. La Bolsa está ya cerrada. Pero, mañana por la mañana, muchacho, lo primero que tienes que hacer es coger el sombrero y correr al despacho de tu agente para comprar doscientas acciones de Goldman-Sachs. Creo que hoy ha cerrado a ciento cincuenta y seis... ¡y a ciento cincuenta y seis es un robo!

Luego Eddie me palmoteó una mejilla, yo le palmoteé la suya y nos separamos.

¡Amigo! ¡Qué contento estaba de haber ido a ver a Cantor a su camerino!

Figúrate, si no llego a ir aquella tarde al teatro Palace, no hubiese tenido aquella confidencia. A la mañana siguiente, antes del desayuno, corrí al despacho del agente en el momento que se abría la Bolsa. Aflojé el 25% de 38.000 dólares y me convertí en afortunado propietario de doscientas acciones de la Goldman-Sachs, la mejor compañía de inversiones de América.

Entonces empecé a pasarme las mañanas instalado en el despacho de un agente de Bolsa, contemplando un gran cuadro mural lleno de signos que no entendía. A no ser que llegara temprano, ni siquiera me era posible entrar. Muchas de las agencias de Bolsa tenían más público que la mayoría de los teatros de Broadway.

Parecía que casi todos mis conocidos se interesaran por el mercado de valores. La mayoría de las conversaciones sólo hablaban de la cantidad que tal y tal valor habían subido la semana pasada, o cosas similares. El fontanero, el carnicero, el panadero, el hombre del hielo, todos anhelantes de hacerse ricos, arrojaban sus mezquinos salarios -y en muchos casos, sus ahorros de toda la vida- en Wall Street. Ocasionalmente, el mercado flaqueaba, pero muy pronto se liberaba de la resistencia que ofrecían los prudentes y sensatos, y proseguía su continua ascensión.

De vez en cuando algún profeta financiero publicaba un artículo sombrío advirtiendo al público que los precios no guardaban ninguna proporción con los verdaderos valores y recordando que todo lo que sube debe bajar. Pero apenas si nadie prestaba atención a estos conservadores tontos y a sus palabras idiotas de cautela. Incluso Barney Baruch, el Sócrates de Central Park y mago financiero americano, lanzó una llamada de advertencia. No recuerdo su frase exacta, pero venía a ser así: "Cuando el mercado de valores se convierte en noticia de primera página, ha sonado la hora de retirarse",

Yo no estaba presente en la Fiebre del Oro del 49. Me refiero a 1849. Pero imagino que esa fiebre fue muy parecida a la que ahora infectaba a todo el país. El presidente Hoover estaba pescando y el resto del gobierno federal parecía completamente ajeno a lo que sucedía. No estoy seguro que hubiesen conseguido algo aunque lo hubieran intentado, pero en todo caso el mercado se deslizó alegramente hacia su perdición.

Un día concreto, el mercado empezó a vacilar. Unos cuantos de los clientes más nerviosos cayeron presas del pánico y empezaron a descargarse. Eso ocurrió hace casi treinta años y no recuerdo las diversas fases de la catástrofe que caía sobre nosotros, pero así como al principio del auge todo el mundo quería comprar, al empezar el pánico todo el mundo quiso vender. Al principio las ventas se hacían ordenadamente, pero pronto el pánico echó a un lado el buen juicio y todos empezaron a lanzar al ruedo sus valores, que por entonces sólo tenían el nombre de tales.

Luego el pánico alcanzó a los agentes de Bolsa, quienes empezaron a chillar reclamando los márgenes adicionales. Esta era una broma pesada, porque la mayor parte de los accionistas se habían quedado sin dinero, y los agentes empezaron a vender acciones a cualquier precio. Yo fui uno de los afectados. Desdichadamente, todavía me quedaba dinero en el banco. Para evitar que vendieran mi papel empecé a firmar cheques febrilmente, para cubrir los márgenes que desaparecían rápidamente. Luego, un martes espectacular, Wall Street lanzó la toalla y se derrumbó. Eso de la toalla es una frase adecuada, porque por entonces todo el país estaba llorando.

Algunos de mis conocidos perdieron millones. Yo tuve más suerte. Lo único que perdí fueron 240.000 dólares. (O ciento veinte semanas de trabajo, a 2.000 por semana.) Hubiese perdido más, pero ese era todo el dinero que tenía. El día del hundimiento final, mi amigo, antaño asesor financiero y astuto comerciante, Max Gordon, me telefoneó desde Nueva York. En cinco palabras, lanzó una afirmación que, con el tiempo, creo que ha de compararse con las citas más memorables de la historia americana. Me refiero a citas tan imperecederas como "No abandonéis el barco", "No disparéis hasta que veáis el blanco de sus ojos", "¡Dadme la libertad o la muerte!", y "Sólo tengo una vida que dar por la patria". Estas palabras caen en una insignificancia relativa al ponerlas junto a la frase notable de Max. Pero charlatán por naturaleza, esta vez ignoró incluso el tradicional "hola". Todo lo que dijo fue: "¡Marx, la broma ha terminado!". Antes de que yo pudiese contestar, el teléfono se había quedado mudo.

En toda la bazofia escrita por los analistas de mercado, me parece que nadie hizo un resumen de la situación de una manera tan sucinta como mi amigo el señor Gordon. En aquellas cinco palabras lo dijo todo. Desde luego, la broma había terminado. Creo que el único motivo por el que seguí viviendo fue el convencimiento consolador de que todos mis amigos estaban en la misma situación. Incluso la desdicha financiera, al igual que la de cualquier otra especie, prefiere la compañía.

Si mi agente hubiese empezado a vender mis acciones cuando empezaron a tambalearse, hubiese salvado una verdadera fortuna. Pero como no me era posible imaginar que pudiesen bajar más, empecé a pedir prestado dinero del banco para cubrir los márgenes que desaparecían rápidamente. Las acciones de Cobre Anaconda (recuerda que retrasamos treinta minutos la subida del telón para comprarlas) se fundieron como las nieves del Kilimanjaro (no creas que no he leído a Hemingway), y finalmente se estabilizaron a $2\frac{7}{8}$. La confidencia del ascensorista de Boston respecto a la United Corporation se saldó a $3\frac{1}{2}$. Las habíamos comprado a 60. La función de Cantor en el Palace fue magnífica y de tanta calidad como cualquier actuación en Broadway. Pero, ¿Goldman-Sachs a 56 dólares? Eddie, cariño ¿cómo pudiste? Durante la máxima depresión del mercado, podía comprárselas a un dólar la acción.

Article 28. Tulipomanía. La crisis de los Tulipanes

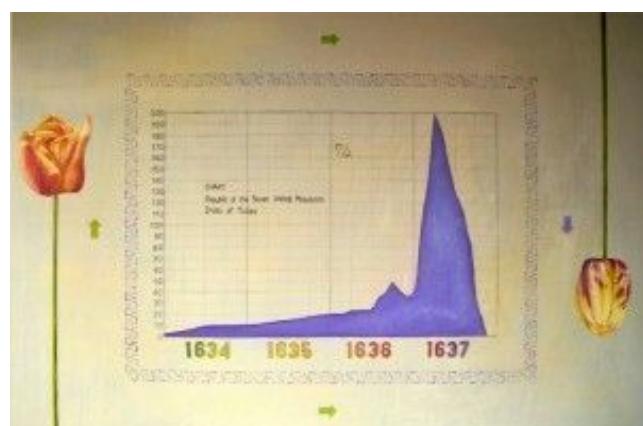
La crisis de los tulipanes fue la primera gran burbuja económica de la historia moderna. Ocurrió en un periodo de gran prosperidad en los Países Bajos, que sumado a que las flores se convirtieron en símbolo de ostentación de riqueza, desembocó en una locura compradora de tulipanes durante varios años, llegando a provocar la primera gran crisis financiera de la historia reciente. Entre estas flores, el tulipán era el mayor exponente de riqueza, gracias a las variaciones inexplicables que surgían en algunos de sus bulbos, resultando bulbos multicolores e irrepetibles.

El exotismo de los bulbos de tulipán provocó una euforia productora y compradora, provocando que los precios de los tulipanes aumentasen exponencialmente. Todo el mundo quería invertir en tulipanes, era un mercado siempre al alza, nadie podía perder. La gente incluso llegó a dejar sus trabajos para dedicarse al cultivo de tulipanes.

En 1623 un solo bulbo de tulipán se podía llegar a vender fácilmente por 1000 florines, mientras que el sueldo medio anual de un holandés era de 150 florines. Una tonelada de mantequilla valía 100 florines. El récord de precio lo batió el bulbo de tulipán Semper Augustus en 1635, cuando un sólo bulbo se llegó a intercambiar por una lujosa mansión en el centro de Amsterdam, otro de estos bulbos se vendió por 6000 florines.

Se publicaron cientos de catálogos de tulipanes, incluso se dejaron de cultivar otros productos para cultivar tulipanes, todo el mundo quería participar en este lucrativo negocio. Todas las clases sociales querían invertir en el negocio de los tulipanes, desde mercaderes, hasta artesanos y albañiles. La locura se había desatado. Entonces el mercado de los tulipanes entró en la bolsa de valores. Todavía nadie se percataba que los desorbitados precios no tenían sentido y que podía producirse una crisis de los tulipanes.

Pronto, el negocio de los tulipanes dejó de ser un producto de temporada como el resto de los cultivos y pasó a negociarse durante todo el año. La floración de un tulipán desde su cultivo dura 7 años, lo que conllevaba muchos riesgos y no cuadraba con la euforia compradora de tulipanes que había en Holanda. ¿Cómo se podía negociar un producto de temporada durante todo el año? La solución fue comenzar a vender los bulbos de tulipán antes de que se hubieran recolectado. Negociándose el precio y la cantidad de compra antes de que los bulbos florecieran. Aunque suene muy descabellado, aquello fue el primer paso para la aparición de uno de los mercados más importantes en la actualidad, el mercado de los futuros financieros.



Cuenta Charles Mackay en su libro, que un marinero confundió un bulbo de Semper Augustus, que había encontrado en su barco, con una cebolla y lo cocinó junto a un pescado que le había regalado su mercader por traer la mercancía

Lecturas de Economía

sana y salva. Este mercader había comprado el bulbo por 3000 florines. Al marinero le salió cara la “cebolla”, a causa de ello sufrió una condena en prisión de 6 meses.

En 1637 la burbuja estalló, el precio de los tulipanes empezó a caer en picado. Todo el mundo se quería deshacer de los bulbos de tulipán, provocando numerosas bancarrotas y el pánico en todo el país. La gran cantidad de contratos que no podían hacerse frente y la falta de garantías de este extraño mercado financiero llevaron a la economía holandesa a la quiebra.

Hace unos años el canal historia emitió este interesante documental sobre la crisis de los tulipanes, el cual explica de forma muy detallada y entretenida por qué, cómo y cuando se originó la crisis de los tulipanes (<https://www.youtube.com/watch?v=VD8-Fo2loXI>)

Article 29. Lo que aprendí sobre la crisis económica mundial desde el FMI

Joseph Stiglitz. La Opinión Pública, 1 de septiembre del 2003

El premio Nóbel de Economía narra su experiencia desde dentro del Fondo Monetario Internacional, el brazo económico de la neoliberalización de la economía mundial.

Las reuniones del Fondo Monetario Internacional donde quiera que se produzcan seguirán congregando a miles de manifestantes que protestaran contra la política de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Ellos dirán que el Fondo Monetario Internacional (FMI) es arrogante. Que no escucha realmente a los países en desarrollo a los que supuestamente ayuda. Dirán que el FMI actúa de modo confidencial y se guarda de la rendición de cuentas democrática. Dirán que los "remedios" económicos del FMI frecuentemente empeoran el estado de cosas: transforman las caídas de la economía en recesiones y las recesiones en depresiones.

Y tienen razón. Yo fui economista principal del Banco Mundial (BM) desde 1996 hasta el mes de noviembre del año 2000, durante la más grave crisis económica global en medio siglo. Pude ver cómo el FMI, en tandem con el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, respondió a esa crisis. Y quedé horrorizado.

La crisis económica global comenzó en Tailandia el 2 de julio de 1997. Los países de Asia Oriental venían de tres décadas asombrosas: los ingresos se habían incrementado, la salud había mejorado y la pobreza se había reducido de modo impresionante. No solamente la alfabetización era ahora universal, sino que en pruebas internacionales de ciencia y matemáticas muchos de estos países presentaban mejores resultados que los Estados Unidos. Algunos de ellos no habían tenido ni un solo año de recesión en tres décadas.

Pero las semillas del desastre habían sido plantadas. A comienzos de la década del 90, los países de Asia Oriental habían liberalizado sus mercados financieros y de capitales. No porque necesitaran atraer más fondos (la tasa de ahorro oscilaba alrededor del 30% o más) sino a causa de presiones internacionales, incluidas algunas provenientes del Departamento del Tesoro. Estos cambios provocaron una inundación de capital de corto plazo, esto es, la clase de capital que busca el máximo retorno al día, semana o mes siguiente, muy diferente a la inversión a largo plazo en ramas como la fabril. En Tailandia, este capital a corto plazo contribuyó a producir un insostenible auge de la propiedad raíz. Y, como la gente en todo el mundo (incluido los norteamericanos) ha aprendido dolorosamente, cada burbuja de la propiedad raíz tarde o temprano revienta, a menudo con consecuencias catastróficas.

Tan repentinamente como entró, el capital salió. Cuando todo mundo trata de sacar su dinero al mismo tiempo, se origina un problema económico. Un problema económico de grandes dimensiones. El último conjunto de crisis financieras había ocurrido en América Latina en el decenio de 1980, cuando déficit públicos inflados y políticas monetarias laxas condujeron a la inflación galopante. Allí, el FMI había impuesto correctamente la austeridad fiscal (presupuestos equilibrados) y medidas monetarias más rigurosas, exigiendo que los gobiernos aplicaran esas políticas como condición previa para recibir ayuda. De suerte que en 1997 el FMI le impuso las mismas exigencias a Tailandia. La austeridad, expresaron los líderes del Fondo, restauraría la confianza en la

economía tailandesa. En cuanto la crisis se extendió a otras naciones de Asia Oriental, y precisamente cuando la evidencia del fracaso de la política aumentaba, el FMI a duras penas parpadeó al darle la misma medicina a cada nación desfalleciente que aparecía en sus umbrales.

Pienso que esto fue un error. Primero, a diferencia de las naciones latinoamericanas, los países de Asia Oriental ya estaban manejando excedentes presupuestarios. En Tailandia, el gobierno operaba con excedentes tan grandes que en realidad estaba privando a la economía de las tan necesarias inversiones en educación e infraestructura, esenciales ambas para el crecimiento económico. Y también las naciones de Asia Oriental ya tenían rígidas políticas monetarias: la inflación era baja y seguía en descenso. (En Corea del Sur, por ejemplo, la inflación se mantenía en un muy respetable 4 por ciento) El problema no era de un gobierno imprudente, como en América Latina; el problema radicaba en un sector privado imprudente: todos aquellos banqueros y prestatarios, por ejemplo, que habían apostado a la burbuja de la propiedad raíz.

Bajo tales circunstancias yo temía que las medidas de austeridad no reavivarían las economías del Asia Oriental sino que las zambullirían en la recesión o incluso en la depresión general. Las elevadas tasas de interés podrían aniquilar las empresas altamente endeudadas, ocasionando más bancarrotas e insolvencias. La reducción del gasto gubernamental sólo contraería aún más la economía.

Por esta razón abogué por un cambio de política. Hablé con Stanley Fischer, un distinguido ex- profesor de economía del Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT) y ex- economista principal del Banco Mundial, quien había llegado a ser subdirector administrativo del FMI. Me reuní con colegas economistas del Banco Mundial que podían tener contactos o influencia dentro del FMI, instándolos a hacer todo lo que pudieran para que la burocracia de esta institución actuara.

Convencer a la gente del Banco Mundial de mi análisis resultó fácil; cambiar las mentes en el FMI fue virtualmente imposible. Cuando conversé con importantes funcionarios del FMI explicando, por ejemplo, cómo las altas tasas de interés podrían aumentar las bancarrotas, con lo que sería aún más arduo restaurar la confianza en las economías de los países de Asia Oriental al principio estuvieron renuentes. Luego, después de fracasar en traer a colación un real argumento en contra, ellos recurrieron a otra respuesta: ojalá yo entendiese la presión proveniente de la junta de directores ejecutivos del FMI, el organismo designado por los ministros de finanzas de los países industriales desarrollados que aprueba todos los préstamos del Fondo. El significado de lo que decían era claro. La junta se inclinaba a ser incluso más severa, mientras esta gente personificaba en realidad una influencia moderadora. Mis amigos, que eran directores ejecutivos, expresaron que quienes estaban siendo presionados eran ellos. El asunto era enloquecedor, no simplemente porque la inercia del FMI era tan difícil de acabar, sino porque, como todo ocurría entre bastidores, era imposible saber quién era el verdadero obstáculo para lograr el cambio. ¿Era este personal el que apremiaba a los directores ejecutivos, o eran éstos los que apremiaban al personal? A ciencia cierta, todavía no lo sé.

Obviamente, todos en el FMI me aseguraron que serían flexibles: si sus políticas realmente resultaban demasiado restrictivas, forzando las economías de Asia Oriental a entrar en una recesión más profunda que la necesaria, entonces las revertirían. Escuchar esto me produjo escalofrío. Una de las primeras lecciones que los economistas enseñan a sus estudiantes universitarios es la importancia

de los intervalos: un cambio en la política monetaria (elevando o bajando la tasa de interés) se demora entre 12 y 18 meses para producir plenos efectos. Cuando yo trabajaba en la Casa Blanca como Presidente del Consejo de Asesores Económicos, centrábamos toda nuestra energía en pronosticar dónde estaría la economía en el futuro, así podíamos saber qué políticas recomendar hoy. Jugar a ignorar qué pasará en el futuro era el colmo de la locura. Y, sin embargo, eso era precisamente lo que los funcionarios del FMI se proponían hacer.

Yo no debería haber estado tan sorprendido. Al FMI le gusta ocuparse de sus asuntos sin extraños que hagan demasiadas preguntas. En teoría, el Fondo apoya las instituciones democráticas en las naciones que atiende. En la práctica, socava el proceso democrático mediante la imposición de políticas. Oficialmente, por supuesto, el FMI no "impone" nada. Solo "negocia" las condiciones para recibir ayuda. Pero todo el poder en las negociaciones está en un lado: el del FMI; y éste rara vez concede suficiente tiempo para lograr un amplio consenso o incluso para consultas extensas con los Parlamentos o la sociedad civil. A veces el FMI prescinde de fingir total transparencia y negocia pactos secretos.

Cuando el FMI decide ayudar a un país, despacha una "misión" de economistas. Estos frecuentemente carecen de experiencia suficiente en ese país. Lo más probable es que tengan mayor conocimiento de primera mano sobre sus hoteles de cinco de estrellas que de los pueblos que salpican su zona rural. Ellos trabajan duro, absortos en los números hasta altas horas de la noche. Pero su tarea es imposible. En un período de días o, a lo sumo, de semanas, están encargados de desarrollar un programa coherente que refleje las necesidades del país. Sobre decir que rumiar números rara vez proporciona el entendimiento que precisa la estrategia de desarrollo para toda una nación. Aún peor, la rumiadura de los números no siempre es buena. Los modelos matemáticos que el FMI usa frecuentemente son defectuosos o anticuados. Los críticos acusan a la institución de enfocar la economía como si se tratase de un molde para hacer galletas, y tienen razón. Se ha sabido que equipos de trabajo para un país han redactado borradores de informes antes de visitarlos. He oído historias de un desafortunado incidente ocurrido cuando los miembros de un equipo copiaron extensos apartes del informe correspondiente a un país y los trasladaron en su totalidad al de otro. Habrían conseguido su propósito si la función "buscar y reemplazar" de su procesador de palabras no hubiera presentado fallas, dejando el nombre del primer país en algunas partes. ¡Habrase visto! No es justo decir que a los economistas del FMI no les importan los ciudadanos de las naciones en desarrollo. Pero los hombres más viejos que conforman el personal del Fondo, y ellos son predominantemente hombres viejos, actúan como si sobre sus hombros llevaran la que Rudyard Kipling describió como carga del hombre blanco.

Los expertos del FMI creen ser más brillantes, más educados y estar menos motivados políticamente que los economistas de los países que ellos visitan. De hecho, los líderes económicos de esos países son bastante buenos, en muchos casos más brillantes o mejor educados que el personal del FMI, el cual frecuentemente lo integran estudiantes de tercer nivel de las universidades mejor calificadas. (Créanme: he enseñado en la Universidad de Oxford, en el MIT, en la Universidad de Stanford, en la Universidad de Yale y en la Universidad de Princeton, y casi nunca el FMI tuvo éxito en reclutar a los mejores estudiantes.) En el último verano, dicté un seminario en China sobre la política de competencia en telecomunicaciones. Por lo menos tres de los economistas chinos presentes en el auditorio hicieron preguntas tan complejas como las que hubieran podido hacer las mejores mentes en Occidente.

Con el paso del tiempo, mi frustración creció. (Uno podría haber pensado que ya que el Banco Mundial estaba contribuyendo literalmente con miles de millones de dólares a los paquetes de rescate, su voz sería escuchada. Pero fue ignorado casi tan resueltamente como lo es la gente de los países afectados) El FMI sostuvo que todo lo que pedía a los países de Asia Oriental era que equilibraran sus presupuestos durante la recesión. ¿Todo? ¿La administración de Clinton no había tenido que librarse una gran batalla en el Congreso para evitar una reforma del equilibrio presupuestario en este país? ¿Y no fue el argumento clave de esa administración que, frente a la recesión, algo de gasto deficitario podría ser necesario? Esto es lo que yo y la mayoría de otros economistas hemos venido enseñando a nuestros graduados durante 60 años. Con toda franqueza, un estudiante que hubiera dado la respuesta del FMI a la pregunta "¿cuál debe ser la postura fiscal de Tailandia para encarar una caída económica?", habría reprobado con un cero.

Cuando la crisis se extendió a Indonesia, me preocupe aún más. Una nueva investigación del Banco Mundial mostraba que la recesión en un país tan étnicamente dividido podría desencadenar toda clase de turbulencias sociales y políticas. De modo que a fines de 1997, en una reunión de ministros de finanzas y directores de bancos centrales celebrada en Kuala Lumpur, emití una declaración que preparé cuidadosamente y fue revisada por el Banco Mundial, en la que sugerí que un programa monetario y fiscal excesivamente contraccionista podría conducir a la perturbación política y social en Indonesia. Una vez más, el FMI se sostuvo en su posición. El director administrativo del Fondo, Michel Camdessus, repitió allí lo que había dicho en público: que el Asia Oriental simplemente tenía que apretar los dientes tal como lo había hecho México. Prosigió su intervención anotando que a pesar del padecimiento durante un corto plazo, México había surgido más fortalecido de esa experiencia.

Pero ésta era una analogía absurda. México no se había recuperado debido a que el FMI lo hubiera forzado a fortalecer su débil sistema financiero, el cual continuaba débil años después de la crisis.

Se recuperó en razón de una oleada de exportaciones a Estados Unidos, la cual se produjo gracias al auge económico norteamericano y al Nafta. En contraste, el principal socio comercial de Indonesia era Japón, que por entonces estaba, y aún permanece, atorado en el estancamiento. Además, Indonesia era política y socialmente mucho más explosiva que México, con una historia mucho arraigada de disensiones étnicas. Un resurgimiento de disensiones causaría la huída masiva de capitales (facilitada por el relajamiento de las restricciones a los flujos monetarios alentado por el FMI). Pero ninguno de estos argumentos importaron. El FMI apremió exigiendo reducciones en el gasto del gobierno. En consecuencia, las subvenciones para satisfacer necesidades básicas como las de alimentos y combustible fueron eliminadas en el preciso momento en que las políticas contraccionistas hacían que esas subvenciones fueran más necesarias que nunca.

En enero de 1998 las cosas habían tomado un rumbo tan malo que el vicepresidente del Banco Mundial para Asia Oriental, Jean Michel Severino, invocó las temidas palabras "r" (recesión) y "d" (depresión) al describir la calamitosa economía en Asia. Lawrence Summers, entonces subsecretario del Tesoro de los EE.UU., se fue lanza en ristre contra Severino por hacer que las cosas parecieran peores de lo que eran. Pero ¿qué otra manera había para describir lo que estaba pasando? La producción en algunos de los países

afectados cayó el 16 por ciento o más. La mitad de los negocios en Indonesia estaban implícitamente en bancarrota o próximos a caer en ella y, como resultado, el país no pudo ni siquiera aprovechar las oportunidades de exportación que le brindaba el tipo de cambio más bajo. En países que en esencia carecían de redes de seguridad social, el desempleo se elevó, incrementándose hasta diez veces y los salarios reales se desplomaron. El FMI no sólo no lograba restaurar la confianza en la economía del Asia Oriental, sino que estaba socavando el tejido social de la región. Y entonces, durante la primavera y el verano de 1998, la crisis se esparció más allá de Asia Oriental llegando al país más explosivo de todos: Rusia.

El descalabro en Rusia compartía características claves con el desastre en Asia Oriental, sin que fuera la menor el papel que jugaron las políticas del FMI y el Tesoro de los Estados Unidos en instigarlas. Sin embargo, en Rusia, la instigación comenzó mucho antes. A continuación de la caída del muro de Berlín, dos escuelas de pensamiento habían surgido respecto a la transición a una economía de mercado en Rusia. Una de éstas, a la que yo pertenecía, la conformaba una mezcla de expertos sobre la región, ganadores del premio Nóbel como Kenneth Arrow y otros. Este grupo ponía énfasis en la importancia de la infraestructura institucional de la economía de mercado, desde las estructuras legales que hacen forzoso el cumplimiento de los contratos hasta las estructuras reglamentarias que hacen funcionar el sistema financiero. Arrow y yo habíamos formado parte de un grupo de la Academia Nacional de Ciencias que, diez años antes, había discutido con los chinos su estrategia para la transición. Nosotros pusimos énfasis en la importancia de fomentar la competencia, más que limitarse a la simple privatización de las empresas de propiedad estatal, y apoyamos una transición más gradual hacia una economía de mercado (aunque estábamos de acuerdo en que para combatir la hiperinflación ocasionalmente podían ser necesarias medidas fuertes).

El segundo grupo estaba integrado en su mayor parte por macroeconomistas, cuya fe en el mercado no era desafiada por la apreciación de las sutilezas de sus bases, es decir, las condiciones que requiere el mercado para funcionar efectivamente. Estos economistas se caracterizaban por su poco conocimiento de la historia o las singularidades de la economía rusa y no creían necesitar ninguno. La gran fortaleza, y fundamental debilidad, de las doctrinas económicas en las que se apoyaban radica en que las doctrinas son, o se supone que deben ser, universales. Las instituciones, la historia, o incluso la distribución del ingreso, simplemente no importan. Buenos economistas son los que conocen las verdades universales y pueden ver más allá del montón de hechos y detalles que oscurecen esas verdades. Y la verdad universal es que la terapia de choque funciona para países en transición a la economía de mercado. Verdad que se amplía con esta idea: mientras más fuerte sea la medicina (y más dolorosa la reacción), más rápida será la recuperación. Por ahí iban los argumentos.

Para infortunio de Rusia, la segunda escuela ganó la discusión en el Departamento del Tesoro de Estados Unidos y en el FMI. O, para ser más preciso, tanto el uno como el otro hicieron cuenta de que no había debate abierto y entonces prosiguieron ciegamente por la segunda vía. Aquellos que se opusieron a ese curso de acción no fueron consultados o no los consultaron durante mucho tiempo. En el Consejo de Asesores Económicos, por ejemplo, había un brillante economista, Peter Orszag, quien había servido como estrecho consejero del gobierno ruso y había trabajado con muchos de los economistas jóvenes que con el tiempo asumieron posiciones de influencia allí. Era precisamente el tipo de

persona cuya pericia le era necesaria al Tesoro y el FMI. No obstante, quizás porque conocía demasiado, casi nunca lo consultaron.

Todos sabemos lo que sucedió después. En las elecciones de diciembre de 1993 los electores rusos les infligieron a los reformistas una gran derrota, de la cual, realmente, todavía tienen que recobrarse. Strove Talbott, encargado en ese entonces de los aspectos no económicos de la política en Rusia, admitió que este país había experimentado un "excesivo choque y muy poca terapia". Y todo ese choque no había llevado a Rusia a ninguna verdadera economía de mercado. La rápida privatización urgida a Moscú por el FMI y el Departamento del Tesoro había permitido que un pequeño grupo de oligarcas ganara el control de los activos del Estado. El FMI y el Tesoro habían modificado los incentivos económicos en Rusia, lo que está bien, pero de manera equivocada. Al no prestarle atención suficiente a la infraestructura institucional que permitiría el florecimiento de una economía de mercado, y al facilitar el flujo de capitales hacia dentro y fuera de Rusia, el FMI y el Tesoro habían sentado las bases para el pillaje de los oligarcas. Mientras el gobierno carecía del dinero para pagar a los pensionados, los oligarcas estaban enviando a cuentas bancarias de Chipre y Suiza el dinero obtenido del despojo de los activos y la venta de los valiosos recursos nacionales del país.

Los Estados Unidos se implicaron en estos sucesos abominables. A mediados de 1998, Summers, en vísperas de ser nombrado sucesor de Robert Rubin como secretario del Tesoro, realmente convirtió en una exhibición pública su presencia junto a Anatoly Chubais, el arquitecto principal de las privatizaciones en Rusia. Con tales actos los Estados Unidos parecían alinearse junto a las mismas fuerzas que empobrecían al pueblo ruso. Nada tiene de asombroso que el antinorteamericanismo se propagara rápidamente.

Al principio, no obstante la admisión de Talbott, los verdaderos creyentes dentro del Tesoro y el FMI continuaban insistiendo en que el problema no era demasiada terapia sino muy poco choque. Pero, a mediados de la década del 90, la economía rusa continuaba hundiéndose. La producción había caído a la mitad. Mientras sólo el dos por ciento de la población había vivido en la pobreza incluso al final del deprimente período soviético, la "reforma" vio cómo los índices de pobreza se elevaron casi en 50 por ciento, con más de la mitad de los niños de Rusia viviendo bajo la línea de pobreza.

Solo recientemente el FMI y el Departamento del Tesoro han reconocido que la terapia fue menospreciada, aunque ahora insisten en que siempre lo dijeron así. Hoy, Rusia sigue en estado de desesperación. Los altos precios del petróleo y la largamente resistida depreciación del rublo, han ayudado a recobrar cierto terreno. Pero los niveles de vida permanecen muy por debajo de donde estaban al comienzo de la transición. La nación vive asediada por la enorme desigualdad y la mayoría de los rusos, amargados por la experiencia, han perdido confianza en el libre mercado. Una caída significativa en los precios de petróleo casi seguramente reversaría el modesto progreso que se ha logrado.

Asia Oriental está en mejores circunstancias, aunque todavía lucha también. Cerca del 40 por ciento de los préstamos de Tailandia todavía no se recuperan; Indonesia permanece atascada hondamente en la recesión. Las tasas de desempleo continúan mucho más altas que lo que estuvieron antes de la crisis, incluso en países de Asia Oriental que tuvieron un mejor desempeño, como es el caso de Corea. Los partidarios del FMI sugieren que el fin de la recesión es una prueba de la eficacia de las políticas de esta agencia. Absurdo. Toda recesión

finalmente termina. Todo lo que el FMI hizo llevó a que las recesiones en Asia Oriental fueran más profundas, más largas y más severas. En realidad, Tailandia, que siguió las prescripciones del FMI más estrictamente, tuvo un desempeño peor que el de Malasia y Corea Sur, que siguieron cursos más independientes.

Me han preguntado a menudo cómo gente sagaz, incluso brillante, pudo haber elaborado tan malas políticas. Una razón es que esta gente lúcida no practicaba una ciencia económica acertada. Una y otra vez yo me quedaba consternado al ver cuán anticuados y cuán discordantes con la realidad eran los modelos de Washington utilizados por los economistas. Por ejemplo, fenómenos macroeconómicos tales como la bancarrota y el temor a la insolvencia estaban en el centro de la crisis del Asia Oriental. Pero los modelos macroeconómicos utilizados para analizar estas crisis no estaban enraizados típicamente en microfundamentos, de modo que esos modelos no tomaban en cuenta las bancarrotas.

Mas la mala economía era solo un síntoma del problema de fondo: el sigilo. Las personas agudas son más proclives a hacer cosas estúpidas cuando se aíslan de la crítica y el consejo que les llega de afuera. Si hay algo que he aprendido estando en el gobierno, es que la apertura es más esencial en aquellos ámbitos donde la pericia parece ser lo más importante. Si el FMI y el Departamento del Tesoro hubieran acogido un mayor escrutinio, su necesidad se habría tornado más evidente, mucho antes. Críticos de derecha, tales como Martin Feldstein y George Shultz, respectivamente presidente del Consejo de Asesores Económicos y secretario de Estado de Reagan, se unieron a Jeff Sachs, Paul Krugman y yo en condenar esas políticas. Pero, con el FMI insistiendo en que sus políticas estaban más allá de los reproches, y sin ninguna estructura institucional que los obligara a prestar atención, nuestras críticas eran de poca utilidad. Críticos más timoratos, incluso internos, particularmente aquellos bajo responsabilidad democrática directa, fueron mantenidos en la penumbra. El Departamento del Tesoro es tan arrogante con respecto a sus análisis y prescripciones económicos, que frecuentemente mantiene un control estricto, demasiado estricto, incluso sobre lo que el presidente ve.

La discusión abierta habría suscitado preguntas profundas a las que aún se les presta poca atención en la prensa estadounidense: ¿en qué medida el FMI y el Departamento del Tesoro propugnan políticas que realmente han contribuido a la crecida volatilidad económica global? (El Tesoro impulsó la liberalización en Corea en 1993 saltándose la oposición del Consejo de Asesores Económicos. El Tesoro ganó la batalla interna en la Casa Blanca, pero Corea, y el mundo, pagaron un alto precio.) ¿Algunas de las duras críticas del FMI en Asia Oriental fueron hechas con la intención de distraer la atención sobre la culpabilidad propia de la agencia? Lo que es más importante, ¿Estados Unidos, y el FMI, impulsaron esas políticas porque nosotros, o ellos, creíamos que ayudarían al Asia Oriental o porque creíamos que ellas beneficiarían los intereses financieros de los EE.UU. y el mundo industrial desarrollado? Y, si nosotros creímos que nuestras políticas ayudaban al Asia Oriental, ¿dónde estaba la prueba? Como participante en estas discusiones, procuré ver la prueba. No había ninguna.

Desde el fin de la guerra fría un inmenso poder se ha depositado en gente encargada de llevar el evangelio del mercado a los más lejanos rincones del globo. Estos economistas, burócratas y funcionarios actúan en el nombre de los Estados Unidos y los otros países industriales avanzados, y sin embargo hablan un lenguaje que pocos ciudadanos corrientes comprenden y que pocos de quienes

trazan la política se molestan en traducir. La política económica es hoy quizás la parte más importante de interacción de los Estados Unidos con el resto del mundo. Y sin embargo, la cultura de la política económica internacional que existe en la democracia más poderosa del mundo no es democrática.

Esto es lo que tratarán de decir los manifestantes que gritarán desde afuera de los recintos del FMI. Por supuesto, las calles no son el mejor lugar para discutir estos temas altamente complejos. Algunos de los protestantes no están más interesados en la discusión abierta que lo que están los funcionarios del FMI. Ni todo lo que los protestantes digan será correcto. Pero si la gente a quienes confiamos el manejo de la economía global, en el FMI y el Departamento del Tesoro, no comienza un diálogo y toma sus críticas en serio, las cosas continuarán muy, pero que muy mal. Yo ya he visto lo que ocurre.

Nota:

En enero de 1998 Stiglitz ya había criticado el Consenso de Washington, calificándolo como "desorientador" y "frecuentemente desastroso". Asimismo, en esa misma conferencia que dictó en Helsinki, afirmó que el rápido crecimiento económico del sudeste asiático se debió en buena medida al intervencionismo estatal y que, por el contrario, la crisis regional de 1997 se precipitó por las decisiones de los inversionistas privados, quienes sin embargo le echaron el agua sucia al Estado y continuaron promoviendo una mayor liberalización. También argumentó que una inflación moderada es inofensiva, que los déficits presupuestales no son necesariamente perjudiciales, que la privatización no es una panacea y que la deregularización doméstica y los mercados financieros internacionales pueden ocasionar graves perjuicios. En otras ocasiones sostuvo que los trabajadores y los pequeños empresarios estaban siendo lesionados por no estar adecuadamente representados en los procesos de toma de decisiones. Y que restringir la libertad de los movimientos globales de capital podía hacer que el mundo fuese menos propenso a las crisis.

Todo ello ocasionó que el presidente del Banco Mundial, James Wolfensohn, le "tirase las orejas" y que Lawrence Summers, el secretario de Hacienda de Clinton, le dijese a Wolfensohn que si quería otro periodo como presidente del Banco Mundial Stiglitz tenía que salir. Entonces en noviembre de 1999 se anunció su "renuncia". No obstante, fue mantenido como consultor del Banco hasta que escribió el artículo transcrito, cuando fue retirado totalmente de la institución en mayo de 2000.

Summers, quien purgó a Stiglitz y Ravi Kanbur (quien redactó el borrador inicial del Informe del Banco Mundial del 2000, que en alguna medida se apartaba de la línea tradicional propugnada por el Banco Mundial, por lo que se le ordenó que lo cambiase, ante lo cual renunció), también había ocupado el cargo de economista en jefe del Banco Mundial entre 1991 y 1993, donde había escrito memorandos sugiriendo que África estaba "vastamente sub polucionada" y que "la lógica económica de arrojar una carga de basura tóxica en un país de bajos salarios era impecable". Según Doug Henwood, el periodista que escribió el artículo de donde se extrajeron los anteriores datos ("Stiglitz y los límites de la reforma", publicado en The Nation el 2 de octubre del 2000), "ni Stiglitz ni Kanbur son radicales bajo ningún parámetro; ambos son reformadores humanos a quienes sinceramente les importan los pobres del mundo. Pero incluso eso fue demasiado para el Banco Mundial y el FMI".

Article 30. La inesperada resaca del desastre natural. PUEDEN LAS CATÁSTROFES IMPULSAR EL PIB A MEDIO Y LARGO PLAZO?

Diversos estudios sugieren que las catástrofes pueden impulsar el PIB a medio o largo plazo, pero sólo si no son muy severas y ocurren en países con capacidad de respuesta

Diario EL PAÍS- 16 septiembre

Primero fue el huracán Harvey, que a finales de agosto dejó un sendero de destrucción por el Caribe oriental y el sureste de EE UU. Cientos de miles de casas resultaron inundadas y más de 30.000 personas tuvieron que ser evacuadas. Peor aún se presentaba el Irma, que a las pocas semanas embistió contra la costa de Florida. Pese a que los daños fueron menores de lo inicialmente previsto, siete millones de personas, un tercio de la población del Estado, se quedaron sin luz. El gasto total para paliar los efectos de los huracanes puede rondar los 175.000 millones de dólares, según calculó el antiguo jefe de la Agencia Federal de Emergencias de Estados Unidos. Prácticamente al mismo tiempo, el sureste de México temblaba con el mayor terremoto del país en un siglo, que dejó un centenar de muertos y un sinfín de ruinas.

Analistas y servicios de estudios se esfuerzan por cuantificar los daños de estas y otras catástrofes naturales. Pero, aunque el impacto a corto plazo sobre la actividad es sin duda negativo, el saldo final no está tan claro.

Diversos economistas llevan años analizando qué ocurre cuando la naturaleza pierde el control; y estiman que, bajo determinadas circunstancias, las catástrofes pueden incluso servir como un estímulo en el PIB. Como sintetiza Mark Skidmore, uno de los expertos que más ha escrito sobre esto, “los desastres naturales juegan un papel importante en la actividad macroeconómica”. Pero, añade al otro lado del teléfono con un tono algo travieso, “no siempre en la forma en la que uno esperaría”.

Skidmore, profesor en el Departamento de Agricultura y Recursos Económicos de la Universidad de Michigan, insiste en diferenciar los efectos iniciales y los que tardan unos años en llegar. Nada más producirse una catástrofe, las consecuencias son sin duda negativas. Las inundaciones, terremotos o huracanes obligan a cerrar negocios y paralizan gran parte de la economía. “Pero en el medio y largo plazo hay factores que pueden resultar beneficiosos: la reconstrucción, los fondos que aportan las aseguradoras y las ayudas estatales pueden generar un efecto positivo”, sostiene Skidmore, coautor de artículos como Desarrollo económico y el impacto de desastres naturales.

Tras ser destruido al 95%, un pueblo de Kansas es líder en construcción verde

Las investigaciones ofrecen resultados sorprendentes. Como que la confianza entre los miembros de una comunidad tiende a aumentar tras la experiencia traumática de un desastre natural: un reto de este calibre obliga a la gente a

cooperar. O que los países con alta probabilidad de catástrofes tienden a invertir más en formación de capital humano y tecnología. Un ejemplo de éxito es Greensburg, un pequeño pueblo de Kansas que tras sufrir en 2007 un tornado que acabó con el 95% de sus edificios se ha reconvertido en líder en edificación verde.

Los condicionantes son muchos. Y los economistas que indagan en la conflictiva relación entre catástrofes y crecimiento establecen muchos requisitos para reconvertir un impacto negativo en positivo. El primero es la magnitud de lo ocurrido. Los expertos consultados coinciden en que los desastres extremadamente severos nunca generan suficientes estímulos como para que el saldo, aunque se refiera exclusivamente a la economía, sea beneficioso.

Tras ser destruido al 95%, un pueblo de Kansas es líder en construcción verde

La recuperación es más difícil en los países pobres, que suelen sufrir daños mayores

También es determinante el desarrollo de la zona afectada. Los países más pobres tienen menos capacidad de movilizar recursos, por lo que la recuperación es mucho más difícil. Ilan Noy, jefe del departamento de Economía y Desastres en la Universidad neozelandesa de Victoria, asegura que en los lugares más vulnerables el nivel de destrucción suele ser mucho mayor en términos relativos. Y para ello compara los efectos del terremoto de Haití en 2010 y el tsunami de Fukushima de un año más tarde. “La catástrofe de Haití destruyó propiedades valoradas en el 120% de su PIB, mientras que en Japón quedó en el entorno del 4% o 5%”, explica. Siete años más tarde, Haití, uno de los países más pobres de América, aún no se ha recuperado.

Víctimas del monzón

Y todo ello sin olvidar las consecuencias más dramáticas del menor desarrollo: la pérdida de vidas humanas, que en los países más pobres se dispara. Como recuerda el profesor Noy, las inundaciones ligadas al monzón del sudeste asiático de este año multiplican por diez el número de víctimas mortales de Irma y Harvey, que tanta atención han acaparado en los medios, principalmente por afectar a un país rico. Por último, para valorar el efecto final hay que estudiar el tipo de respuesta gubernamental.

Es muy pronto para conocer el impacto final de Harvey e Irma. Eduardo Cavallo, economista del Banco Interamericano de Desarrollo, lideró una investigación que analizaba las consecuencias de catástrofes ocurridas en 196 países de 1970 a 2008. Su conclusión era que solo los eventos más severos provocaron retrocesos importantes del PIB. Preguntado sobre la clave para evitar que un accidente natural se traduzca en un retroceso económico permanente, Cavallo insiste en la importancia de la buena gestión gubernamental y de la previsión. Y pone como ejemplo a Chile. “Cuando en febrero de 2010 sufrió un fuerte terremoto y un maremoto, el país estaba preparado. Hubo más de 500 muertes y pérdidas de casi el 19% de su PIB. Pero gracias a que se había preparado, Chile consiguió recuperarse relativamente rápido”, concluye.

Nueva Orleans aún no se ha recuperado del Katrina

El huracán Katrina, que se cebó con la ciudad de Nueva Orleans en 2005, será recordado por las escenas de una multitud de estadounidenses, en su inmensa mayoría negros, abandonados a su suerte; y por la muy criticada gestión que hizo la Administración de George W. Bush. 12 años después de la llegada del huracán más mortífero en la historia de EE UU, la situación sigue siendo muy difícil.

Como escribía el año pasado en un artículo el especialista Ilan Noy, “el huracán tuvo un impacto profundo y permanente en la población de Nueva Orleans”. Muchas de las casas entonces evacuadas continúan vacías, y la población local es aún entre un 15% y un 20% inferior a la anterior a la catástrofe. “El retorno ha sido especialmente para las familias con rentas bajas. Estas diferencias también tienen un componente racial: los afroamericanos tienen menos probabilidades de volver”, añade Noy, profesor de la Universidad neozelandesa de Victoria.

Article 31: La hora de la política fiscal

PAUL KRUGMAN. NEGOCIOS - 19-10-2008

El Dow Jones se dispara; no, se desploma; no, se dispara; no, se...

No importa. Mientras el maniacodepresivo mercado de valores domina los titulares, la historia más importante son las lúgubres noticias que llegan sobre la economía real. Ahora está claro que rescatar a los bancos es sólo el principio: la economía no financiera tiene también una desesperada necesidad de ayuda.

Y para proporcionar esa ayuda vamos a tener que dejar de lado algunos prejuicios. Está políticamente de moda despotricar contra el gasto estatal y pedir responsabilidad fiscal. Pero ahora mismo, un mayor gasto estatal es justo lo que el doctor receta, y las preocupaciones sobre el déficit presupuestario deben ser dejadas en suspenso.

Antes de que llegue a eso, hablemos de la situación económica.

Esta misma semana hemos sabido que las ventas minoristas se han caído por un precipicio, al igual que la producción industrial. El desempleo está a niveles de una brusca recesión y el índice de manufacturas de la Fed de Filadelfia está cayendo a su ritmo más rápido en casi 20 años. Todos los síntomas apuntan a un desplome económico que será feo, brutal y largo.

¿Cómo de feo? La tasa de desempleo está ya por encima del 6% (y mediciones más amplias de subempleo están en cifras de dos dígitos). Ahora es virtualmente seguro que la tasa de desempleo se irá por encima del 7%, y bastante posiblemente por encima del 8%, haciendo de ésta la peor recesión en un cuarto de siglo.

¿Y cómo de largo? En realidad podría ser muy largo.

Piensen lo que sucedió en la última recesión, la que siguió al estallido de la burbuja tecnológica de finales de los noventa. A primera vista, la respuesta de las autoridades políticas a esa recesión parece una historia de éxito. Aunque se habían extendido los temores de que Estados Unidos experimentara una década perdida al estilo japonés, eso no ocurrió: la Reserva Federal fue capaz de impulsar una recuperación desde esa recesión bajando los tipos de interés.

Pero lo cierto es que estuvimos pareciendo japoneses por un buen rato: la Fed lo pasó mal hasta lograr darle empuje a la economía. A pesar de las repetidas rebajas de los tipos de interés, que ocasionalmente rebajaron el tipo de los fondos federales a sólo el 1%, la tasa de desempleo se mantuvo al alza; pasaron más de dos años antes de que el panorama del empleo empezara a mejorar. Y cuando finalmente llegó una recuperación convincente, fue sólo porque Alan Greenspan se las había arreglado para reemplazar la burbuja tecnológica con una burbuja inmobiliaria.

Ahora le ha llegado el turno de estallar a la burbuja inmobiliaria, dejando el paisaje financiero lleno de restos desparramados. Incluso si los esfuerzos en marcha para rescatar el sistema bancario y descongelar los mercados de crédito funcionan -y aunque todavía es pronto, los primeros resultados han sido decepcionantes-, es difícil imaginarse una recuperación inmobiliaria en algún momento próximo. Y no parece obvio que haya otra burbuja esperando su turno. Así que a la Fed va a resultarle todavía más difícil esta vez darle empuje a la economía.

En otras palabras, no hay mucho que Ben Bernanke pueda hacer por la economía. Puede y debe rebajar los tipos de interés todavía más, pero nadie espera que eso haga más que proporcionar un leve impulso económico.

Del otro lado, hay mucho que el Gobierno federal puede hacer por la economía. Puede proporcionar prestaciones ampliadas a los desempleados, lo que a la vez ayudará a las angustiadas familias a arreglárselas y pondrá dinero en los bolsillos de gente que probablemente se lo gastará. También puede proporcionar ayuda de emergencia a los gobiernos estatales y locales, de modo que no se vean forzados a bruscos recortes de gastos que a la vez degraden los servicios públicos y destruyan empleos. Puede comprar hipotecas (aunque no a su valor nominal, como ha propuesto John McCain) y reestructurar los términos de los préstamos para ayudar a las familias a seguir en sus casas.

Y éste es también un buen momento para embarcarse en algunas inversiones en infraestructuras importantes, que el país necesita miserablemente en cualquier caso. El argumento habitual contra las obras públicas como estímulo económico es que tardan demasiado: para el momento en que consigues reparar ese puente o mejorar aquella línea de ferrocarril, el desplome económico ha quedado atrás y ya no hace falta el estímulo. Pues bien, ese argumento no tiene valor ahora, en la medida en que las probabilidades de que este frenazo se supere pronto son virtualmente nulas. Así que pongamos esos proyectos en marcha.

¿Hará la próxima Administración lo que hace falta para lidiar el frenazo económico? No si McCain logra la victoria. Lo que necesitamos ahora mismo es más gasto público, pero cuando le preguntaron a McCain en uno de los debates cómo haría frente a la crisis, contestó: "Bueno, lo primero que tenemos que hacer es poner el gasto bajo control".

Si Barack Obama se convierte en presidente, no tendrá el mismo movimiento reflejo de oponerse al gasto. Pero tendrá que enfrentarse en Washington a un coro de personas a su alrededor diciéndole que tiene que ser responsable, que los grandes déficits que el Gobierno tendrá el año próximo si hace lo correcto son inaceptables. Obama debe ignorar ese coro. Lo responsable, ahora mismo, es darle a la economía la ayuda que necesita. No es momento de preocuparse por el déficit.

Article 32. Por qué las políticas de austeridad de gasto público son erróneas

Publicado en EL PLURAL por Vicenç Navarro, 10 de enero de 2011.

Este artículo critica las políticas públicas de reducción del gasto público que están retrasando la recuperación económica en España. Tales políticas se justifican (erróneamente) como respuesta a las presiones de los mercados financieros, ignorando que (como el artículo muestra), la preocupación mayor de tales mercados es la falta de crecimiento económico (precisamente facilitado por tales recortes de gasto público). Lo que el estado, tanto central como autonómico (incluyendo la Generalitat de Catalunya) debiera hacer, es incrementar el gasto público en creación de empleo, (incluyendo en el estado del bienestar), en inversiones que supongan un ahorro energético y en transportes y comunicaciones que mejoren la calidad de vida de las clases populares, y en la provisión de crédito público, estableciendo bancos públicos.

Tal aumento del gasto público debiera financiarse mediante políticas fiscales progresivas que corrijan la subfinanciación del estado, uno de los menos financiados de la UE-15. El artículo critica también las políticas propuestas de reducción de gasto público por Artur Mas en Catalunya y la argumentación que las sostiene.

La economía mundial estuvo a punto de convertirse en la Gran Depresión, en el periodo 2008-2009. Una de las causas de que la Gran Recesión no se transformara en la Gran Depresión, fueron los estímulos económicos que los gobiernos (EEUU, países de la Unión Europea, Japón, China, Corea del Sur, India y Brasil) aprobaron. Estos estímulos económicos no fueron, sin embargo, la causa del crecimiento de los déficits públicos. Los elevados déficits públicos (EEUU 10.3% del PIB; promedio de la UE-15 6.8% del PIB), particularmente acentuados en Irlanda 14.3%; Grecia 13.6%; Gran Bretaña 11.4% y España 11.2%, no se debieron a un excesivo crecimiento del gasto público (tal como los economistas neoliberales están erróneamente afirmando), sino, tal como ha reconocido el Fondo Monetario Internacional, al descenso de los ingresos al Estado, resultado del descenso de la actividad económica y, también, consecuencia de la disminución de las cargas impositivas que gran número de estos países (incluyendo España) llevaron a cabo en los años anteriores, creando un déficit estructural que apareció con toda su intensidad cuando la expansión económica colapsó.

Pero desde finales del 2009, y durante el 2010, se ha establecido una postura bastante generalizada de que hay que eliminar los estímulos económicos y reducir los déficits públicos, y ello a pesar de que la recuperación económica es extraordinariamente débil. En realidad, los economistas neoliberales atribuyen paradójicamente la lentitud en la recuperación económica a estos déficits. Argumentan que la crisis financiera se inició en Grecia y en los otros países llamados PIGS (Portugal, Irlanda, Grecia y Spain), extendiéndose desde ahí a otros países.

El argumento que utilizan con mayor frecuencia es que elevados déficits públicos crean desconfianza en los mercados financieros, pues tales mercados dudan de que los países endeudados puedan pagar la deuda pública generada por los elevados déficits públicos. De no reducir los déficits, los países deudores tendrán dificultades en atraer inversores, incluso pagando unos intereses elevados (Grecia, 13%). Pero este argumento es erróneo, como lo ha demostrado entre

otros casos, Irlanda. Irlanda ha ido recortando y recortando el gasto público para reducir el déficit, y como consecuencia, la economía ha caído en picado, aumentando, todavía más, el déficit público.

En realidad, la confianza de los mercados financieros no viene definida por el tamaño del déficit, sino por la estabilidad y crecimiento de la economía, lo cual depende primordialmente de la demanda existente en el país. La encuesta realizada por el Banco de Inglaterra entre los inversores señala que “muchos inversores relacionan su baja confianza en la economía, en los recortes del gasto público que interpretan se traducirá en una gran bajada de la demanda” (citado en el Financial Times por Daniel Pimlott. 18.08.10). El gasto público es uno de los determinantes más importantes para configurar la demanda, en momentos de recesión como ahora. Es más, la enorme polarización de las rentas que ha ocurrido en los últimos años, en parte como consecuencia de las políticas fiscales regresivas, ha conducido a un descenso notable de la demanda, no sólo como consecuencia del descenso de la masa salarial (como porcentaje del PIB), sino también como resultado de que los ricos consumen mucho menos que las clases populares (es más, tienen tanto dinero que sólo consumen una parte del mismo, al revés que el trabajador, que consume casi toda la renta que recibe), con lo cual, al incrementarse el porcentaje de la renta nacional que va a los ricos, se ha disminuido todavía más la demanda. En EEUU, por ejemplo, el 1% de renta superior que tenía el 9% de la renta nacional en 1997, ha pasado a tener el 21%, reduciendo significativamente la renta disponible para consumo.

Para complicar todavía más la situación, el colapso de la burbuja inmobiliaria supone un notable empobrecimiento de la gente (pues su vivienda ha perdido capacidad adquisitiva), con lo cual pueden consumir menos. Así, en EEUU, el colapso de la burbuja inmobiliaria supuso que la riqueza del país (el PIB) descendiese 13.000.000 millones de dólares. Puesto que se calcula que por cada diez dólares de propiedad que desaparecen, una familia disminuye su demanda 30 centavos, el consumo familiar se ha reducido un 3%, lo cual significa 390.000 millones de dólares menos. Un tanto semejante ocurrió en España (que junto con EEUU, Gran Bretaña e Irlanda), es donde se sufrió el mayor boom inmobiliario.

LO QUE DEBIERA HACERSE

Es lógico, por lo tanto, que el gasto público debiera aumentar para llenar este enorme vacío de la demanda. Y a fin de tener un impacto fuerte en esta demanda, este gasto público debiera gastarse en cuatro áreas. Una de ellas, manteniendo y creando empleo (sobre todo en aquellas áreas, como los servicios públicos del estado del bienestar, donde hay un déficit enorme de personas adultas trabajando en ellos. En España sólo el 9%, comparado con el 16% en la UE-15 y 25% en Suecia). Hay también evidencia de que una de las causas del retraso económico de España es el escaso desarrollo de su sector público, y muy en especial de su inversión social.

La otra área donde debiera gastarse es en inversiones que supongan un ahorro futuro. Por ejemplo, si el estado incentiva la aclimatación de las viviendas ahorrará consumo energético en el futuro.

Una tercera área es el estímulo de la infraestructura física y transportes orientada a mejorar la calidad de vida de las clases populares, en lugar de la de las rentas superiores. Se están construyendo en España excesivas redes del AVE centradas en Madrid, a costa de mercancías y transportes entre las periferias.

Y una cuarta área es la provisión pública de crédito. La respuesta tradicional de los estados (y de la UE) frente a la recesión fue disminuir los intereses bancarios, lo cual es necesario pero insuficiente. El hecho es que los intereses bancarios, sean bajos (más bajos en EEUU que en la UE) no está resolviendo el problema, pues los ciudadanos y empresarios continúan teniendo problemas graves en su acceso al crédito. En realidad, los bancos, quienes consiguen dinero en condiciones muy favorables del Banco Central Europeo (el cual les cede préstamos a unos intereses muy bajos, 1%) no están utilizándolo para ofrecer crédito, sino para incrementar sus reservas. De ahí que los estados debieran establecer bancos públicos que garantizasen tales créditos. Tales bancos, que también deberían garantizar los préstamos, competirían favorablemente con la banca privada, causando una restructuración del sector financiero, a todas luces, hoy excesivamente hipertrofiado. El estado debiera gravar a la banca mucho más de lo que lo hace, con el objetivo, no sólo de conseguir fondos, sino también de reducir su tamaño y su comportamiento especulativo.

Una última observación. Como era de esperar, una de las primeras medidas que está proponiendo el nuevo gobierno de la Generalitat de Catalunya liderado por Artur Mas, es reducir todavía más el gasto público social, concentrándose en el gasto público sanitario, considerado excesivo. Este argumento, reproducido extensamente en círculos neoliberales en España, se apoya en el supuesto erróneo de que España y sus Comunidades Autonómicas se están gastando más en su estado del bienestar de lo que sus economías pueden soportar.

Es un indicador del enorme poder del dogma neoliberal y de las cajas de resonancia que se ponen a su disposición en los mayores medios de información y persuasión del país, que tal postura se promueva cuando la evidencia científica, fácilmente accesible en las fuentes de datos de la Unión Europea (Eurostat) y del Observatorio Social de España, muestra claramente que ello no es cierto. Veamos los datos.

España es el país que tiene un gasto público social (que cubre las transferencias públicas, como las pensiones y los servicios públicos, como sanidad, educación y servicios sociales entre otros) por habitante más bajo de la UE-15 (después de Irlanda, el país, por cierto, que el Sr. Artur Mas había tomado como modelo antes de que colapsara). Un tanto semejante ocurre en Catalunya, cuyo gasto público social (incluyendo el sanitario), es de los más bajos de la UE-15, y ello a pesar de los incrementos notables que ocurrieron durante el gobierno tripartito.

Este subdesarrollo social no se debe a que España (y Catalunya) sean pobres y no puedan gastarse más. En realidad, España ya está al nivel de desarrollo económico de la UE-15. Su PIB per cápita es ya el 93% del promedio de la UE-15 (Catalunya es el 110% del promedio de la UE-15). Y en cambio, el gasto público social por habitante en España es sólo el 71% del promedio del gasto público social por habitante de la UE-15. Si fuera el 93% (en lugar del 71%) nos gastaríamos alrededor de 70.000 millones más de lo que nos gastamos en nuestro estado del bienestar. No es cierto que España (y Catalunya) no tenga recursos. Lo que ocurre es que el Estado (tanto el central como la Generalitat) no los recoge. España (y Catalunya) tienen los menores ingresos al estado en la UE-15 (después de Irlanda y Portugal), con el mayor fraude fiscal y mayor regresividad en su carga fiscal (es decir, que los ricos pagan menos que los demás).

Artur Mas argumenta constantemente que el enorme subdesarrollo social de Catalunya se debe a la excesiva retención de los fondos que los ciudadanos

Lecturas de Economía

catalanes aportan al estado central, sin que se invierta suficientemente en Catalunya. Y aunque existe un elemento de verdad en ello (y que el gobierno tripartito anterior intentó corregir), la mayor causa de tal subdesarrollo no es el déficit fiscal (bestia negra de los nacionalistas), sino la regresividad y baja carga fiscal que se acentuará todavía más con los recortes de impuestos que el gobierno CiU ha propuesto.

Vicenç Navarro es Catedrático de Políticas Públicas. Universidad Pompeu Fabra, y Profesor de Public Policy. The Johns Hopkins University

Article 33. ¿Quién era Milton Friedman?

PAUL KRUGMAN.NEGOCIOS - 19-10-2008

La historia del pensamiento económico en el siglo XX es algo parecida a la del cristianismo en el XVI. Hasta que John Maynard Keynes publicó su Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero en 1936, la ciencia económica -al menos en el mundo anglosajón- estaba completamente dominada por la ortodoxia del libre mercado. De vez en cuando surgían herejías, pero siempre se suprimían. La economía clásica, escribía Keynes en 1936, "conquistó Inglaterra tan completamente como la Santa Inquisición conquistó España". Y la economía clásica decía que la respuesta a casi todos los problemas era dejar que las fuerzas de la oferta y la demanda hicieran su trabajo.

Pero la economía clásica no ofrecía ni explicaciones ni soluciones para la Gran Depresión. Hacia mediados de la década de 1930, los retos a la ortodoxia ya no podían contenerse. Keynes desempeñó la función de Martín Lutero, al proporcionar el rigor intelectual necesario para hacer la herejía respetable. Aunque Keynes no era ni mucho menos de izquierdas -vino a salvar el capitalismo, no a enterrarlo-, su teoría afirmaba que no se podía esperar que los mercados libres proporcionaran pleno empleo, y estableció una nueva base para la intervención estatal a gran escala en la economía.

El keynesianismo constituyó una gran reforma del pensamiento económico. Inevitablemente, le siguió una contrarreforma. Diversos economistas desempeñaron un papel importante en la gran recuperación de la economía clásica entre los años 1950 y 2000, pero ninguno fue tan influyente como Milton Friedman. Si Keynes era Lutero, Friedman era Ignacio de Loyola, el fundador de los jesuitas. Y al igual que los jesuitas, los seguidores de Friedman han actuado como una especie de disciplinado ejército de fieles y provocado una amplia, pero incompleta, retirada de la herejía keynesiana. A finales de siglo, la economía clásica había recuperado buena parte de su anterior hegemonía, aunque ni mucho menos toda, y a Friedman le corresponde buena parte del mérito.

No quiero llevar demasiado lejos la analogía religiosa. La teoría económica aspira al menos a ser ciencia, no teología; se ocupa de la tierra, no del cielo. La teoría keynesiana se impuso en un principio porque era mucho mejor que la ortodoxia clásica a la hora de dar sentido al mundo que nos rodea, y la crítica de Friedman a Keynes adquirió tanta influencia porque supo detectar los puntos débiles del keynesianismo. Y sólo a modo de aclaración: aunque este artículo sostiene que Friedman estaba equivocado en algunos aspectos, y a veces parecía poco sincero con sus lectores, le considero un gran economista y un gran hombre.

Milton Friedman desempeñó tres funciones en la vida intelectual del siglo XX. Estaba el Friedman economista de economistas, que escribía análisis técnicos, más o menos apolíticos, sobre el comportamiento de los consumidores y la inflación. Estaba el Friedman emprendedor político, que pasó décadas haciendo campaña en nombre de la política conocida como monetarismo y que acabó viendo cómo la Reserva Federal y el Banco de Inglaterra adoptaban su doctrina a finales de la década de 1970, sólo para abandonarla por inviable unos años más tarde. Por último, estaba el Friedman ideólogo, el gran divulgador de la doctrina del libre mercado.

¿Desempeñó el mismo hombre todas estas funciones? Sí y no. Las tres estaban guiadas por la fe de Friedman en las verdades clásicas de la economía del libre mercado. Además, su eficacia como divulgador y propagandista descansaba en

parte en su merecida fama de profundo economista teórico. Pero hay una diferencia importante entre el rigor de su obra como economista profesional y la lógica más laxa y a veces cuestionable de sus pronunciamientos como intelectual público. Mientras que la obra teórica de Friedman es universalmente admirada por los economistas profesionales, hay mucha más ambivalencia respecto a sus pronunciamientos políticos y en especial su trabajo divulgativo. Y debe decirse que hay serias dudas respecto a su honradez intelectual cuando se dirigía a la masa de ciudadanos.

Pero dejemos de lado por el momento el material cuestionable y hablemos de Friedman en cuanto teórico económico. Durante la mayor parte de los dos siglos pasados, el pensamiento económico estuvo dominado por el concepto del Homo economicus. El hipotético Hombre Económico sabe lo que quiere; sus preferencias pueden expresarse matemáticamente mediante una función de utilidad, y sus decisiones están guiadas por cálculos racionales acerca de cómo maximizar esa función: ya sean los consumidores al decidir entre cereales normales o cereales integrales para el desayuno, o los inversores que deciden entre acciones y bonos, se supone que esas decisiones se basan en comparaciones de la utilidad marginal, o del beneficio añadido que el comprador obtendría al adquirir una pequeña cantidad de las alternativas disponibles.

Es fácil burlarse de este cuento. Nadie, ni siquiera los economistas ganadores del Premio Nobel, toma las decisiones de ese modo. Pero la mayoría de los economistas, yo incluido, consideramos útil al Hombre Económico, quedando entendido que se trata de una representación idealizada de lo que realmente pensamos que ocurre. Las personas tienen preferencias, incluso si esas preferencias no pueden expresarse realmente mediante una función de utilidad precisa; por lo general toman decisiones sensatas, aunque no maximicen literalmente la utilidad. Uno podría preguntarse por qué no representar a las personas como realmente son. La respuesta es que la abstracción, la simplificación estratégica, es el único modo de que podamos imponer cierto orden intelectual en la complejidad de la vida económica. Y la suposición del comportamiento racional es una simplificación especialmente fructífera.

La cuestión, sin embargo, es hasta dónde se puede llevar. Keynes no atacó de lleno al Hombre Económico, pero a menudo recurrió a teorías psicológicas verosímiles y no a un cuidadoso análisis de qué haría una persona que tomara decisiones racionales. Las decisiones empresariales estaban guiadas por impulsos viscerales (*animal spirits*); las decisiones de consumo, por una tendencia psicológica a gastar parte, pero no la totalidad, de un aumento de la renta; los acuerdos salariales, por un sentido de la equidad, y así sucesivamente. ¿Pero era realmente una buena idea reducir tanto la función del Hombre Económico? No, decía Friedman, que en un artículo de 1953 titulado *The methodology of positive economics* [La metodología de la economía positiva] sostenía que las teorías económicas no deberían juzgarse por su realismo psicológico, sino por su capacidad para predecir el comportamiento. Y los dos mayores triunfos de Friedman como economista teórico procedieron de aplicar la hipótesis del comportamiento racional a cuestiones que otros economistas habían considerado fuera del alcance de dicha hipótesis. En un libro de 1957 titulado *Una teoría de la función del consumo* -no exactamente un título que agradara a las masas, pero sí un tema importante-, Friedman sostenía que el mejor modo de entender el ahorro y el gasto no es, como había hecho Keynes, recurrir a una teorización psicológica laxa, sino, por el contrario, pensar que los individuos hacen planes racionales sobre cómo gastar su riqueza a lo largo de la vida. Esta no era necesariamente una idea antikeynesiana; de hecho, el gran

economista keynesiano Franco Modigliani planteó de manera simultánea e independiente el mismo argumento, incluso con más cuidado, al considerar el comportamiento racional, en colaboración con Albert Ando. Pero sí señalaba un retorno a los modos de pensar clásicos, y funcionaba. Los detalles son un poco técnicos, pero la "hipótesis de la renta permanente" planteada por Friedman y el "modelo del ciclo vital" de Ando y Modigliani resolvían varias paradojas aparentes sobre la relación entre renta y gasto, y todavía hoy siguen constituyendo las bases de cómo estudian los economistas el gasto y el ahorro.

El trabajo sobre el comportamiento de los consumidores habría forjado por sí solo la fama académica de Friedman. Sin embargo, obtuvo un triunfo al aplicar la teoría del Hombre Económico a la inflación. En 1958, el economista neozelandés A. W. Phillips señalaba que existía una correlación histórica entre el desempleo y la inflación, de modo que la inflación iba asociada a un bajo desempleo y viceversa. Durante un tiempo, los economistas trataron esta correlación como si fuera una relación fiable y estable. Esto provocó un debate serio sobre qué punto de la curva de Phillips debería escoger el Gobierno. ¿Debería Estados Unidos, por ejemplo, aceptar una tasa de inflación más alta para alcanzar una tasa de desempleo más baja?

En 1967, sin embargo, Friedman pronunciaba ante la Asociación Económica Estadounidense una conferencia presidencial en la que sostenía que la correlación entre inflación y desempleo, aun siendo visible en los datos, no representaba una verdadera compensación, al menos no a largo plazo. "Siempre hay", decía, "una compensación temporal entre inflación y desempleo; no hay una compensación permanente". En otras palabras, si los políticos intentaran mantener el desempleo bajo mediante una política de generar mayor inflación, sólo conseguirían un éxito temporal. Según Friedman, el desempleo acabaría por aumentar de nuevo, incluso con una inflación elevada. En otras palabras, la economía sufriría la situación que Paul Samuelson más tarde denominaría "estanflación". ¿Cómo llegó Friedman a esta conclusión? (Edmund S. Phelps, premio Nobel de Economía de este año, había llegado de manera simultánea e independiente al mismo resultado). Como en el caso de su trabajo sobre el comportamiento de los consumidores, Friedman aplicó la idea del comportamiento racional. Sostenía que después de un periodo de inflación sostenido, las personas introducirían las expectativas de inflación futura en sus decisiones, lo cual anularía cualquier efecto positivo de la inflación sobre el empleo. Por ejemplo, una de las razones por las que la inflación puede aumentar el empleo es que contratar a más trabajadores se vuelve más rentable cuando los precios suben más que los salarios. Pero en cuanto los trabajadores comprenden que el poder de adquisición de sus salarios se verá erosionado por la inflación, exigen por adelantado acuerdos de subida salarial más elevados, para que los salarios alcancen el mismo nivel que los precios. En consecuencia, cuando la inflación se mantiene durante un tiempo, ya no proporciona el mismo impulso al empleo que al principio. De hecho, se producirá un aumento del desempleo si la inflación no cumple las expectativas.

En el momento en que Friedman y Phelps propusieron sus ideas, Estados Unidos tenía poca experiencia con la inflación sostenida. De modo que ésta fue verdaderamente una predicción, en lugar de un intento de explicar el pasado. Sin embargo, en la década de 1970, la inflación persistente puso a prueba la hipótesis de Friedman-Phelps. Sin duda, la correlación histórica entre inflación y desempleo se rompió exactamente como Friedman y Phelps habían predicho: en la década de 1970, mientras la tasa de inflación superaba el 10%, la tasa de desempleo era tan elevada o más que en las décadas de 1950 y 1960, unos años

de precios estables. Al fin la inflación se controló en la década de 1980, pero sólo después de un doloroso periodo de desempleo extremadamente elevado, el peor desde la Gran Depresión.

Al predecir el fenómeno de la estanflación, Friedman y Phelps alcanzaron uno de los grandes triunfos de la economía de posguerra. Este triunfo, más que ninguna otra cosa, confirmó a Milton Friedman en su categoría de grande entre los economistas, independientemente de lo que pudiera pensarse de sus demás funciones.

Una interesante anotación: aunque avanzó mucho en la aplicación del concepto de racionalidad individual a la macroeconomía, también sabía dónde parar. En la década de 1970, algunos economistas llevaron más lejos aún el análisis de Friedman, llegando a sostener que no hay una compensación útil entre inflación y desempleo ni siquiera a corto plazo, porque los ciudadanos anticiparán las acciones del Gobierno y aplicarán esa anticipación, así como la experiencia pasada, al establecimiento de precios y a las negociaciones salariales. Esta doctrina, conocida como las "expectativas racionales", se extendió por buena parte de la economía académica. Pero Friedman nunca la aceptó. Su sentido de la realidad le advertía de que esto era llevar demasiado lejos la idea del Homo economicus. Y así se demostró: la conferencia pronunciada por Friedman en 1967 ha superado la prueba del tiempo, mientras que las opiniones más extremas propuestas por los teóricos de las expectativas racionales en los años setenta y ochenta no la han superado.

"A Milton todo le recuerda la oferta monetaria. Bien, a mí todo me recuerda el sexo, pero no lo pongo por escrito", escribía en 1966 Robert Solow, del MIT. Durante décadas, la imagen pública y la fama de Milton Friedman se definieron en gran medida por sus pronunciamientos sobre la política monetaria y su creación de la doctrina conocida como monetarismo. Sorprende darse cuenta, por tanto, de que el monetarismo se considera en gran medida un fracaso, y que parte de lo dicho por Friedman sobre el dinero y la política monetaria -al contrario que lo que dijo acerca del consumo y la inflación- parece haber sido engañoso, y quizás de manera deliberada.

Para comprender de qué trataba el monetarismo, lo primero que hay que saber es que la palabra dinero no significa exactamente lo mismo en economía que en el lenguaje común. Cuando los economistas hablan de oferta monetaria [en inglés, money supply, oferta de dinero] no se refieren a riqueza en el sentido habitual. Sólo se refieren a esas formas de riqueza que pueden usarse de manera más o menos directa para comprar cosas. La moneda -trozos de papel con retratos de presidentes muertos- es dinero, y también los depósitos bancarios contra los que se pueden extender cheques. Pero las acciones, los bonos y los bienes raíces no son dinero, porque hay que convertirlos en efectivo o en depósitos bancarios antes de poder usarlos para hacer compras.

Si la oferta monetaria constara sólo de moneda, estaría bajo el control directo del Gobierno, o más precisamente, de la Reserva Federal, un organismo monetario que, como sus homólogos los bancos centrales de muchos otros países, está institucionalmente un poco separado del Gobierno propiamente dicho. El hecho de que la oferta de dinero incluya también los depósitos bancarios complica un poco la realidad. El banco central sólo tiene control directo sobre la base monetaria -la suma de moneda en circulación, la moneda que los bancos tienen en sus cámaras acorazadas y los depósitos que los bancos guardan en la Reserva Federal-, pero no sobre los depósitos que los ciudadanos tienen en los bancos. En

circunstancias normales, sin embargo, el control directo de la Reserva Federal sobre la base monetaria basta para darle también un control efectivo sobre la oferta monetaria total.

Antes de Keynes, los economistas consideraban la oferta monetaria una herramienta primordial de la gestión económica. Pero él sostenía que en condiciones de depresión, cuando los tipos de interés son muy bajos, los cambios en la oferta monetaria tienen pocas consecuencias sobre la economía. La lógica era la siguiente: cuando los tipos de interés son del 4% o del 5%, nadie quiere que su dinero quede ocioso. Pero en una situación como la de 1935, cuando el tipo de interés de las letras del Tesoro a tres meses era sólo del 0,14%, hay muy poco incentivo para asumir el riesgo de poner el dinero a trabajar. El banco central podría tratar de estimular la economía acuñando grandes cantidades de moneda adicional; pero si el tipo de interés es ya muy bajo, es probable que el efectivo adicional languidezca en las cámaras acorazadas de los bancos o debajo de los colchones. En consecuencia, Keynes sostenía que la política monetaria, un cambio en la oferta de dinero circulante para gestionar la economía, sería ineficaz. Y por eso, él y sus seguidores creían que hacía falta una política presupuestaria -en especial un aumento del gasto público- para sacar a los países de la Gran Depresión.

¿Por qué es esto importante? La política monetaria es una forma de intervención pública en la economía altamente tecnocrática y en gran medida apolítica. Si la Reserva Federal decide aumentar la oferta monetaria, todo lo que hace es comprar unos cuantos bonos del Tesoro a bancos privados, y pagar los bonos mediante anotaciones en las cuentas de reserva de esos bancos: en realidad, todo lo que la Reserva Federal tiene que hacer es acuñar un poco más de base monetaria. En cambio, la política presupuestaria supone una participación mucho más profunda del sector público en la economía, a menudo de un modo cargado de ideología: si los políticos deciden usar las obras públicas para promover el empleo, tienen que decidir qué construir y dónde. Por tanto, los economistas con una inclinación al libre mercado tienden a querer creer que la política monetaria es todo lo que hace falta; los que desean un sector público más activo tienden a creer que la política presupuestaria es esencial. El pensamiento económico tras el triunfo de la revolución keynesiana -como se refleja, por ejemplo, en las primeras ediciones del libro de texto clásico de Paul Samuelson- daba prioridad a la política presupuestaria, mientras que la política monetaria quedaba relegada a los márgenes. Como Friedman decía en la conferencia pronunciada en 1967 ante la Asociación Económica Estadounidense:

"La amplia aceptación de las opiniones entre los profesionales de la economía ha hecho que durante dos décadas, prácticamente todos menos unos cuantos reaccionarios pensaran que los nuevos conocimientos económicos habían vuelto obsoleta la política monetaria. El dinero no importaba". Aunque esto tal vez fuese una exageración, la política monetaria no estuvo muy bien considerada en las décadas de 1940 y 1950. Friedman, sin embargo, hizo una cruzada a favor de la propuesta de que el dinero también importaba, la cual culminó con la publicación en 1963 de *A monetary history of the United States, 1867-1960*, en colaboración con Anna Schwartz.

Aunque *A monetary history of the United States* es una gran obra de extraordinaria erudición, que abarca un siglo de desarrollos monetarios, su análisis más influyente y controvertido fue el relativo a la Gran Depresión. Friedman y Schwartz afirmaban que habían refutado el pesimismo de Keynes acerca de la eficacia de la política monetaria en condiciones de depresión. "La

"contracción" de la economía, declaraban, "es de hecho un trágico testimonio de la importancia de las fuerzas monetarias".

¿Pero qué querían decir con eso? Desde el principio, la posición de Friedman y Schwartz parecía un poco escurridiza. Y con el tiempo, la presentación que Friedman hacía de la historia se hizo más grosera, no más sutil, y acabó pareciendo -no hay otra forma de decirlo- intelectualmente corrupta.

Al interpretar los orígenes de la Gran Depresión es crucial distinguir entre la base monetaria (dinero más reservas bancarias), que la Reserva Federal controla directamente, y la oferta monetaria (dinero más depósitos bancarios). La base monetaria aumentó durante los primeros años de la Gran Depresión, subiendo de una media de 6.050 millones de dólares en 1929 a una media de 7.020 millones en 1933. Pero la oferta monetaria cayó drásticamente, de 26.600 millones a 19.900 millones de dólares. Esta divergencia reflejaba principalmente las consecuencias de la oleada de quiebras bancarias de 1930-1931: a medida que los ciudadanos perdían la fe en los bancos, empezaron a guardar su riqueza en efectivo y no en depósitos bancarios, y los bancos que sobrevivieron empezaron a tener grandes cantidades de efectivo a mano en lugar de prestarlo, para evitar el peligro de un pánico bancario. La consecuencia fue que se hacían muchos menos préstamos y, por tanto, muchos menos gastos de los que habría habido si los ciudadanos hubieran seguido depositando el efectivo en los bancos, y los bancos hubieran seguido prestando los depósitos a las empresas. Y dado que el desplome del gasto fue la causa próxima de la depresión, el deseo repentino tanto por parte de los individuos como de los bancos de poseer más efectivo empeoró sin duda la recesión.

Friedman y Schwartz sosténian que la caída de la oferta monetaria había convertido lo que podría haber sido una recesión ordinaria en una depresión catastrófica, un argumento de por sí discutible. Pero incluso poniendo por caso que lo aceptemos, cabe preguntar si puede decirse que la Reserva Federal, que al fin y al cabo aumentó la base monetaria, provocó la caída de la oferta monetaria total. Al menos inicialmente, Friedman y Schwartz no dijeron eso. Lo que dijeron, por el contrario, fue que la Reserva Federal pudo haber preventido la caída de la oferta monetaria, en especial acudiendo al rescate de los bancos en quiebra durante la crisis de 1930-1931. Si la Reserva Federal se hubiera apresurado a prestar dinero a los bancos en apuros, la oleada de quiebras bancarias podría haberse evitado, y eso a su vez podría haber evitado la decisión de los ciudadanos de guardar el dinero en efectivo en lugar de depositarlo en los bancos, y la preferencia de los bancos supervivientes por acumular los depósitos en sus cámaras acorazadas en lugar de prestar esos fondos. Y esto, a su vez, podría haber evitado lo peor de la depresión.

A este respecto, tal vez sea útil una analogía. Supongamos que se desata una epidemia de gripe, y que análisis posteriores indican que una acción adecuada de los centros de control de enfermedades podrían haber contenido la epidemia. Sería justo culpar a las autoridades públicas de no tomar las medidas adecuadas. Pero sería un exceso decir que el Estado causó la epidemia, o usar el fallo de esos centros para demostrar la superioridad de los mercados libres sobre el sector público.

Pero muchos economistas, y todavía más lectores legos en la materia, han interpretado que la explicación de Friedman y Schwartz significa que de hecho la Reserva Federal causó la Gran Depresión; que la depresión es en cierto sentido una demostración de los males de un Estado excesivamente

intervencionista. Y en años posteriores, como he dicho, las afirmaciones de Friedman se volvieron más imprecisas, como si quisiera alimentar esta percepción errónea. En su alocución presidencial de 1967 declaraba que "las autoridades monetarias estadounidenses siguieron políticas altamente deflacionarias", y que la oferta monetaria cayó "porque el Sistema de la Reserva Federal forzó o permitió una reducción aguda de la base monetaria, al no ejercer las responsabilidades que tenía asignadas", una afirmación extraña dado que, como hemos visto, la base monetaria aumentó de hecho mientras la oferta monetaria caía. (Friedman tal vez se refiriese a dos episodios en los que la base monetaria cayó moderadamente por breves períodos, pero aun así su declaración es, como mínimo, muy engañosa).

En 1976, Friedman les decía a los lectores de Newsweek que "la verdad elemental es que la Gran Depresión se produjo por una mala gestión pública", una declaración que seguramente sus lectores interpretaron como que la depresión no se habría producido si el Estado se hubiera mantenido al margen, cuando de hecho lo que Friedman y Schwartz afirmaban era que el sector público debería haberse mostrado más activo, no menos.

¿Por qué los debates históricos sobre la función de la política monetaria en la década de 1930 importaban tanto en la de 1960? En parte porque encajaban en el programa más amplio de Friedman en contra del sector público, del que hablaremos más adelante. Pero la aplicación más directa era su defensa del monetarismo. De acuerdo con esta doctrina, la Reserva Federal debía mantener el crecimiento de la oferta monetaria en una tasa baja y constante, por ejemplo, el 3% anual, y no desviarse de ese objetivo, con independencia de lo que ocurriese en la economía. La idea era poner la política monetaria en piloto automático, eliminando cualquier poder por parte de las autoridades públicas.

El razonamiento de Friedman a favor del monetarismo era en parte económico y en parte político. Sostenía que el crecimiento constante de la oferta monetaria mantendría una economía razonablemente estable. Nunca pretendió que siguiendo esta norma se eliminarían todas las recesiones, pero sí afirmaba que las variaciones en la curva de crecimiento de la economía serían suficientemente pequeñas como para ser tolerables, de ahí la afirmación de que la Gran Depresión no habría ocurrido si la Reserva Federal hubiera seguido una norma monetarista. Y junto a esta fe con reservas en la estabilidad de la economía con un régimen monetario se daba su desprecio sin reservas hacia la capacidad de los directivos de la Reserva Federal para hacerlo mejor si se les daba poder para ello. La demostración de la falta de fiabilidad de la Reserva Federal estaba en el inicio de la Gran Depresión, pero Friedman podía señalar otros muchos ejemplos de políticas que habían salido mal. "Un régimen monetario", escribía en 1972, "aislaría la política monetaria del poder arbitrario de un pequeño grupo de hombres no sujetos al control de los electores, y de las presiones a corto plazo de la política partidista".

El monetarismo fue una fuerza poderosa en el debate económico durante unas tres décadas a partir de que Friedman expusiera por primera vez su doctrina en Un programa de estabilidad monetaria y reforma bancaria, publicado en 1959. Hoy, sin embargo, es una sombra de lo que era, por dos razones principales.

En primer lugar, cuando Estados Unidos y Reino Unido intentaron poner en práctica el monetarismo a finales de los setenta, los resultados fueron decepcionantes: en ambos países, el crecimiento constante de la oferta monetaria no consiguió impedir recesiones graves. La Reserva Federal adoptó

oficialmente objetivos monetarios al estilo Friedman en 1979, pero los abandonó de hecho en 1982, cuando la tasa de desempleo superó el 10%. Este abandono se hizo oficial en 1984, y desde entonces la Reserva Federal realiza precisamente el tipo de afinación discrecional que Friedman condenaba. Por ejemplo, en 2001 respondía a la recesión reduciendo los tipos de interés y permitiendo que la oferta monetaria creciese a ritmos que en ocasiones superaban el 10% anual. Cuando se convenció de que la recuperación era sólida, la Reserva Federal cambió el rumbo, subiendo los tipos de interés y permitiendo que el crecimiento de la reserva monetaria cayese a cero.

En segundo lugar, desde comienzos de la década de 1980, la Reserva Federal y sus homólogos de otros países han realizado un trabajo razonablemente bueno, debilitando la imagen que Friedman daba de los banqueros centrales, a los que consideraba chapuceros irredimibles. La inflación se mantiene baja, las recesiones -excepto en Japón, país del que hablaremos enseguida- han sido relativamente breves y leves. Y todo esto ha ocurrido a pesar de las fluctuaciones de la oferta monetaria, que horrorizaban a los monetaristas y que los llevaron -incluso a Friedman- a predecir desastres que no llegaron a materializarse. Como señalaba David Warsh, de The Boston Globe, en 1992, "Friedman despuntó su lanza prediciendo la inflación en la década de 1980, durante la que se equivocó profunda y frecuentemente".

En 2004, el Informe Económico del Presidente, escrito por los muy conservadores economistas del Gobierno de Bush, podía no obstante hacer la altamente antimonetarista declaración de que "una política monetaria audaz", no estable ni constante, sino audaz, "puede reducir la profundidad de una recesión". Ahora, unas palabras sobre Japón. Durante la década de 1990, Japón experimentó una especie de reproducción a pequeña escala de la Gran Depresión. La tasa de desempleo nunca llegó a los niveles de la Depresión, gracias a un enorme gasto en obras públicas que hizo que cada año Japón, con menos de la mitad de población, vertiese más cemento que Estados Unidos. Pero las condiciones de tipos de interés muy bajos que se dieron en la Gran Depresión reaparecieron con fuerza. Hacia 1998, el tipo del dinero a la vista, los tipos de los préstamos a un día entre bancos, era literalmente cero.

Y en esas condiciones, la política monetaria resultó tan ineficaz como Keynes había afirmado que lo fue en los años treinta. El Banco de Japón, el equivalente japonés a la Reserva Federal, podía aumentar la base monetaria, y lo hizo. Pero los yenes añadidos se guardaban, no se gastaban. Los únicos bienes de consumo duradero que se vendían bien, me dijeron por aquel entonces algunos economistas japoneses, eran las cajas fuertes. De hecho, el Banco de Japón se vio incapaz siquiera de aumentar la oferta monetaria tanto como deseaba. Puso en circulación enormes cantidades de efectivo, pero las medidas más generales de oferta monetaria crecieron muy poco. Por fin, hace dos años, iniciaba una recuperación económica, impulsada por una recuperación de la inversión empresarial para aprovechar las nuevas oportunidades tecnológicas. Pero la política monetaria nunca consiguió arrancar.

En efecto, Japón en los años noventa brindó una nueva oportunidad para poner a prueba las opiniones de Friedman y Keynes respecto a la eficacia de la política monetaria en condiciones de depresión. Y claramente los resultados respaldaban el pesimismo de Keynes y no el optimismo de Friedman.

En 1946, Milton Friedman debutó como divulgador de la economía del libre mercado con un panfleto titulado *Roofs or Ceilings: The Current Housing*

Problema [Tejados o techos: el actual problema de la vivienda], escrito en colaboración con George J. Stigler, que más tarde se uniría a él en la Universidad de Chicago. El panfleto, un ataque contra el control de los alquileres, que todavía era universal inmediatamente después de la II Guerra Mundial, se publicó en circunstancias bastante extrañas: era una publicación de la Fundación para la Educación Económica, organización que, como Rick Perlstein escribe en *Before the Storm* (2001), su libro sobre los orígenes del movimiento conservador actual, "difundía un evangelio libertario tan drástico que rondaba el anarquismo". Robert Welch, fundador de la John Birch Society, era miembro de su consejo directivo. Esta primera aventura en la popularización del libre mercado anticipaba de dos maneras el curso de la evolución de Friedman como intelectual público a lo largo de las seis décadas siguientes.

En primer lugar, el panfleto demostraba la especial voluntad de Friedman de llevar las ideas del libre mercado hasta sus límites lógicos. Ni la idea de que los mercados son medios eficientes de asignar bienes escasos ni la propuesta de que los controles de precios crean escaseces e inefficacias eran nuevas. Pero muchos economistas, temiendo la reacción negativa contra una subida repentina de los alquileres (que Friedman y Stigler predecían que sería del 30% para el país en su conjunto), podrían haber propuesto una especie de transición gradual a la liberalización. Friedman y Stigler quitaban hierro a esas preocupaciones.

En décadas posteriores, esta tozudez se convertiría en uno de los sellos característicos de Friedman. Una y otra vez pedía soluciones de mercado a problemas -educación, atención sanitaria, tráfico de drogas ilegales- que en opinión de casi todos los demás exigían una intervención estatal extensa. Algunas de sus ideas han sido objeto de aceptación generalizada, como sustituir las normas rígidas sobre contaminación por un sistema de permisos de contaminación que las empresas pueden comprar y vender. Otras, como los cheques escolares, tienen un amplio respaldo en el movimiento conservador, pero no han avanzado mucho políticamente. Y algunas de sus propuestas, como eliminar los procedimientos de concesión de licencia para los médicos y abolir la Administración de Alimentos y Medicamentos, las consideran estrambóticas incluso la mayoría de los conservadores.

En segundo lugar, el panfleto demostraba lo bueno que Friedman era como divulgador. Está escrito de manera elegante y sagaz. No hay jerga; los argumentos se presentan con ejemplos del mundo real inteligentemente escogidos, desde la rápida recuperación de San Francisco tras el terremoto de 1906 hasta los problemas de un ex combatiente en 1946, recién licenciado del ejército, para encontrar un lugar decente donde vivir. El mismo estilo, mejorado por la imagen, marcaría la celebrada serie televisiva de Friedman en la década de 1980 *Free to choose* [Libre para elegir].

Hay muchas probabilidades de que la gran oscilación hacia las políticas liberales que se produjeron en todo el mundo a comienzos de la década de 1970 se hubiera dado aunque Milton Friedman no hubiese existido. Pero su incansable y brillantemente eficaz campaña a favor de los libres mercados seguramente ayudó a acelerar el proceso, tanto en Estados Unidos como en todo el mundo.

Desde cualquier punto de vista -proteccionismo frente a libre comercio; reglamentación frente a liberalización; salarios establecidos mediante convenio colectivo y salarios mínimos obligatorios frente a salarios establecidos por el mercado-, el mundo ha avanzado en la misma dirección que Friedman. E incluso más llamativa que su logro en lo referente a los cambios de la política real ha

sido la transformación de la opinión general: la mayoría de las personas influyentes se han convertido hasta tal punto al modo de pensar de Friedman que simplemente se da por sentado que el cambio de políticas económicas promovido por él ha sido una fuerza positiva. ¿Pero lo ha sido?

Consideremos en primer lugar los resultados macroeconómicos de la economía estadounidense. Tenemos datos de la renta real -es decir, teniendo en cuenta la inflación- de las familias estadounidenses entre 1947 y 2005. Durante la primera mitad de ese periodo de 55 años, desde 1947 hasta 1976, Milton Friedman era una voz que predicaba en el desierto, cuyas ideas no eran tenidas en cuenta por los políticos. Pero la economía, a pesar de todas las ineficacias que él denunciaba, mejoró enormemente el nivel de vida de la mayoría de los estadounidenses: la renta media real se duplicó con creces. Por contraste, en el periodo transcurrido desde 1976, las ideas de Friedman se han ido aceptando cada vez más; aunque siguió habiendo intervención pública de sobra para que él pudiera quejarse, no cabe duda de que las políticas de libre mercado se generalizaron mucho más. Pero el aumento del nivel de vida ha sido mucho menos fuerte que durante el periodo anterior: en 2005, la renta media real sólo era un 23% superior a la de 1976.

Parte de la razón de que a la segunda generación de posguerra no le fuese tan bien como a la primera era la tasa total de crecimiento económico más lenta, un hecho que tal vez sorprenda a quienes suponen que la tendencia hacia el libre mercado ha aportado mayores dividendos económicos. Pero otra razón importante del retraso en el nivel de vida de la mayoría de las familias es un incremento espectacular de la desigualdad económica: durante la primera generación de posguerra, el aumento de la renta se extendió ampliamente a toda la población, pero desde finales de la década de 1970, la mediana de la renta, la renta de la familia típica, sólo ha subido la tercera parte de la renta media, que incluye la gran subida experimentada por las rentas de la pequeña minoría situada en lo más alto de la pirámide.

Esto plantea una cuestión interesante. Milton Friedman solía asegurar a su público que no hacía falta ninguna institución especial, como el salario mínimo y los sindicatos, para garantizar que los trabajadores compartiesen los beneficios del crecimiento económico. En 1976 les decía a los lectores de Newsweek que los cuentos de los perjuicios causados por los barones ladrones eran puro mito: "Probablemente no haya habido ningún otro periodo en la historia, en este o en cualquier otro país, en el que el hombre de a pie haya experimentado una mejora tan grande de su nivel de vida como en el periodo transcurrido entre la guerra civil y la I Guerra Mundial, cuando más fuerte era el individualismo desenfrenado".

(¿Y qué hay del extraordinario periodo de 30 años posterior a la II Guerra Mundial, que abarcó buena parte de la trayectoria profesional del propio Friedman?). Sin embargo, en las décadas que siguieron a ese pronunciamiento, mientras se permitía que el salario mínimo cayese por debajo de la inflación y los sindicatos desaparecían en gran medida como factor importante en el sector privado, los trabajadores estadounidenses veían cómo sus fortunas iban a la zaga del crecimiento de la economía en general. ¿Era Friedman demasiado optimista respecto a la generosidad de la mano invisible?

Para ser justos, hay muchos factores que afectan tanto al crecimiento económico como a la distribución de la renta, por lo que no podemos culpar a las políticas friedmanistas de todas las decepciones. Aun así, dada la suposición común de

que el cambio a las políticas de libre mercado ha hecho grandes cosas por la economía estadounidense y por el nivel de vida de los estadounidenses corrientes, es asombroso el poco respaldo que los datos proporcionan a esa afirmación.

Dudas similares respecto a la falta de pruebas claras de que las ideas de Friedman funcionan de hecho en la práctica se pueden encontrar, todavía con más fuerza, en Latinoamérica. Hace una década era normal citar el éxito de la economía chilena, en la que los asesores de Augusto Pinochet, educados en Chicago, se habían pasado a las políticas del libre mercado después de que Pinochet se hiciera con el poder en 1973, como prueba de que las políticas inspiradas por Friedman mostraban la senda hacia un próspero desarrollo económico. Pero aunque otros países latinoamericanos, desde México hasta Argentina, han seguido el ejemplo de Chile en la liberalización del comercio, la privatización de empresas y la liberalización, la historia de éxito chilena no se ha repetido.

Por el contrario, la percepción de la mayoría de los latinoamericanos es que las políticas neoliberales han sido un fracaso: el prometido despegue del crecimiento económico nunca llegó, mientras que la desigualdad de la renta ha empeorado. No quiero culpar de todo lo que ha salido mal en Latinoamérica a la Escuela de Chicago, ni idealizar lo sucedido antes, pero hay un asombroso contraste entre la percepción que Friedman defendía y los resultados reales de las economías que se pasaron de las políticas intervencionistas de las primeras décadas de posguerra a la liberalización.

Centrándonos más estrictamente en el tema, uno de los principales objetivos de Friedman era la, en su opinión, inutilidad y naturaleza contraproducente de la mayor parte de la reglamentación pública. En una necrológica para su colaborador George Stigler, Friedman elogiaba en concreto la crítica de Stigler a la normativa sobre la electricidad, y su argumento de que los reguladores normalmente acaban sirviendo a los intereses de los regulados y no a los de los ciudadanos. ¿Cómo ha funcionado entonces la liberalización?

Empezó bien, comenzando con la liberalización del transporte por carretera y de las aerolíneas a finales de la década de 1970. En ambos casos, la liberalización, aunque no contentó a todos, aumentó la competencia, en general bajó los precios, y aumentó la eficacia. La liberalización del gas natural también fue un éxito.

Pero la siguiente gran oleada de liberalización, la del sector eléctrico, fue otra historia. Al igual que la depresión japonesa de la década de 1990, demostraba que las preocupaciones keynesianas por la eficacia de la política monetaria no eran un mito; la crisis de la electricidad en California en 2000 y 2001 -en la que las compañías eléctricas y las distribuidoras de energía crearon una escasez artificial para hacer subir los precios- nos recordó la realidad que había tras los cuentos de los barones ladrones y sus depredaciones. Aunque otros Estados no sufrieron una crisis tan grave como la de California, en todo el país la liberalización de la electricidad supuso un aumento, no una disminución, de los precios, y unos beneficios enormes para las compañías eléctricas.

Aquellos Estados que, por la razón que fuera, no se subieron al vagón de la liberalización en la década de 1990 se consideran ahora afortunados. Y las más afortunadas son aquellas ciudades que por algún motivo no recibieron el memorando sobre los males del sector público y las bondades del sector privado, y siguen teniendo compañías eléctricas públicas. Todo esto demuestra que los

argumentos originales a favor de la reglamentación eléctrica -la observación de que sin reglamentación las compañías eléctricas tendrían demasiado poder monopolístico- siguen siendo tan válidos como siempre.

¿Debería esto llevarnos a la conclusión de que la liberalización es siempre mala idea? No. Depende de los detalles específicos. Deducir que la liberalización es siempre y en todas partes una mala idea sería incurrir en el mismo tipo de pensamiento absolutista que, se podría decir, fue el mayor defecto de Milton Friedman.

En la reseña de 1965 sobre *Monetary history*, de Friedman y Schwartz, el fallecido premio Nobel James Tobin acusaba levemente a los autores de ir demasiado lejos. "Considérense las siguientes tres proposiciones", escribía. "El dinero no importa. Sí que importa. El dinero es lo único que importa. Es demasiado fácil deslizarse de la segunda proposición a la tercera". Y añadía que "en su celo y euforia", eso es lo que muy a menudo hacían Friedman y sus seguidores.

La defensa del laissez-faire por parte de Milton Friedman parece haber seguido una secuencia similar. Después de la Gran Depresión, muchos empezaron a decir que los mercados nunca pueden funcionar. Friedman tuvo la valentía intelectual de decir que los mercados sí funcionan, y sus dotes teatrales, unidas a su habilidad para organizar datos objetivos, lo convirtieron en el mejor portavoz de las virtudes del libre mercado desde Adam Smith. Pero caía con demasiada facilidad en la afirmación de que los mercados siempre funcionan y que son lo único que funciona. Es extremadamente difícil encontrar casos en los que Friedman reconociese la posibilidad de que los mercados pudieran funcionar mal, o de que la intervención pública podía ser útil.

El absolutismo liberal de Friedman ha contribuido a crear un clima intelectual en el que la fe en los mercados y el desdén por el sector público a menudo se imponen a los datos objetivos. Los países en vías de desarrollo se apresuraron a abrir sus mercados de capitales, a pesar de las advertencias de que eso podría exponerlos a crisis financieras; después, cuando las crisis llegaron como era previsible, muchos observadores culparon a los Gobiernos de esos países, no a la inestabilidad de los flujos de capital internacionales. La liberalización de la electricidad se produjo a pesar de las claras advertencias de que el poder de monopolio podría ser un problema; de hecho, al tiempo que la crisis de la electricidad en California seguía su evolución, la mayoría de los analistas quitaban importancia a las preocupaciones por el posible aumento de los precios alegando que no eran más que teorías de conspiración descabelladas. Los conservadores siguen insistiendo en que el libre mercado es la respuesta a la crisis sanitaria, frente a las abrumadoras pruebas en contra.

Lo extraño del absolutismo de Friedman respecto a las virtudes de los mercados y los vicios del Estado es que en su trabajo como economista teórico era de hecho un modelo de comedimiento. Como ya he señalado, hizo grandes contribuciones a la teoría económica al resaltar la importancia de la racionalidad individual, pero, a diferencia de algunos de sus colegas, sabía cuándo parar. ¿Por qué no mostró el mismo comedimiento en su papel de intelectual público?

La respuesta, sospecho, es que se vio atrapado en una función esencialmente política. Milton Friedman, el gran economista, sabía reconocer la ambigüedad y la reconocía. Pero de Milton Friedman, el gran defensor de la libertad de mercado, se esperaba que predicase la verdadera fe, no que manifestase sus

Lecturas de Economía

dudas. Y acabó desempeñando la función que sus seguidores esperaban. A consecuencia de ello, la refrescante iconoclasia de los primeros años de su carrera se convirtió con el tiempo en una rígida defensa de algo que se había convertido en la nueva ortodoxia.

A la larga, a los grandes hombres se les recuerda por sus virtudes y no por sus defectos, y Milton Friedman fue de hecho un hombre muy grande, un hombre de valentía intelectual que fue uno de los pensadores económicos más importantes de todos los tiempos, y posiblemente el más brillante comunicador de las ideas económicas a los ciudadanos en general que jamás haya existido. Pero hay buenas razones para sostener que el friedmanismo, al final, fue demasiado lejos, como doctrina y en sus aplicaciones prácticas. Cuando Friedman inició su trayectoria como intelectual público, había llegado la hora de llevar a cabo una contrarreforma contra el keynesianismo, y todo lo que eso conllevaba. Pero lo que el mundo necesita ahora, diría yo, es una contra-contrarreforma.

Paul Krugman (Premio Nobel de Economía, 2008)

Article 34. ¿Qué son los CDS (Credit Default Swaps)? (Permuta de incumplimiento crediticio)

Los CDS no dejan de ser un contrato de seguro, en donde a cambio de pagar una prima, el tenedor de un crédito puede asegurarse ante el riesgo de impago de un crédito que haya concedido.

Vamos a poner un ejemplo que es la forma más fácil de entenderlo.

Imaginemos una empresa denominada Sociedad Negra, a la que un Banco denominado Banco Verde le concede un préstamo por importe de 10 millones de euros a pagar en 10 años a un interés del Euribor + 60 puntos básicos. El Banco Verde, decide asegurarse el préstamo que ha concedido y contacta con el Inversor Azul. El Inversor Azul asegura el 50% del préstamo a cambio de percibir 30 puntos básicos. Es decir el Banco Verde se asegura cobrar unos intereses de 30 puntos básicos sobre el euribor y protege el 50% del importe del crédito que ha concedido a la Sociedad Negra.

En el caso de que la Sociedad Negra no pague el préstamo, el Banco Verde deberá entregar deuda de la Sociedad Negra por importe del valor nominal del crédito asegurado al Inversor Azul y este pagará los 5 millones de euros (50% del importe del préstamo asegurado).

Atención que este último punto es importante, y es lo que ha provocado que el mercado de los CDS se haya desmadrado. Repetimos, el Banco Verde debe entregar al Inversor Azul títulos de deuda de la Sociedad Negra equivalente al valor nominal asegurado, no tiene que entregar una deuda específica de la Sociedad Negra, es mas puede que no tuviese ningún tipo de deuda con la Sociedad Negra, pero en caso de que entre en suspensión de pago de alguna de sus deudas, el Banco Verde podrá reclamar los 5 millones de euros ya que el CDS no es un contrato específico de una deuda concreta sino que cubre el riesgo global de la deuda de una Sociedad.

Lo único que tendrá que hacer el Banco Verde es acudir al mercado de deuda y comprar deuda por el valor nominal equivalente a los 5 millones de euros de la Sociedad Negra, que puede que en esos momentos este cotizando a un 50% del precio de su valor, por lo que el Banco Verde en la operación obtendría unos de 2,5 Millones de euros de beneficio.

En definitiva, que lo que era una especie de seguro contra impagos se ha convertido en una especie de gigantesco mercado de derivados donde no se sabe de forma transparente quien tiene posiciones y que se estima que a Septiembre del 2008 tenía un volumen de unos 58 billones de dólares y cómo la especulación campa a sus anchas se estima que el volumen de CDS supera a la deuda real que cubre en una relación de 10 a 1. Y es que cuando un hedge fund o una compañía aseguradora venden su protección a un cliente contra el impago de un crédito lo que suelen hacer es después comprar otro CDS para protegerse ellos mismos y este proceso se reproducir producir multitud de veces.

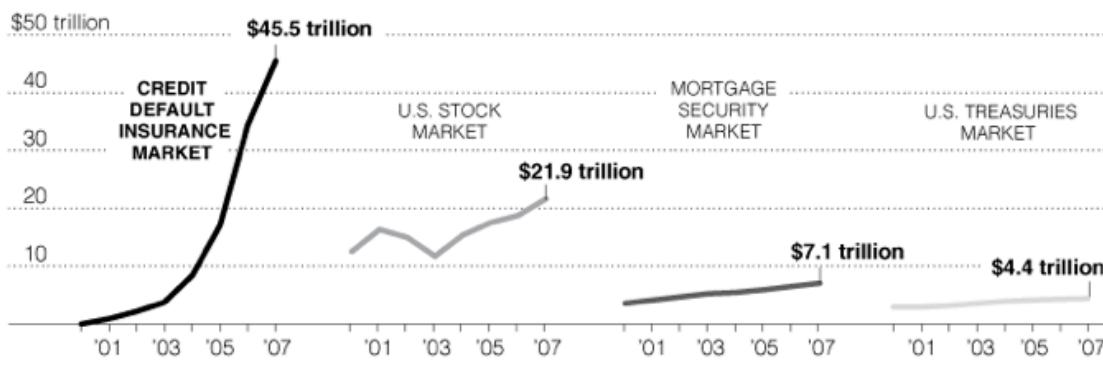
Así en el momento que tengamos una quiebra podemos encontrar fenómenos para normales, como fue el caso de Delphi, donde los volúmenes de los contratos de CDS superaban en 10 veces el valor nominal de los bonos de Delphi, lo que hizo que los tenedores de CDS se volvieran locos por poder adquirir bonos de Delphi que en teoría valían cero patatero pero debido a la necesidad de entregar

estos bonos para que les pagaran el CDS llegaron a cotizar a 0,70 centavos el dólar. Finalmente los que no pudieron adquirir los bonos de Delphi para entregarlos acabaron recibiendo unos 366 dólares por cada bono de 1.000 dólares de valor nominal. Dándose la paradoja que igual consiguió recuperar más dinero un tenedor de los bonos de Delphi que no se había asegurado que uno que había comprado el seguro pero no tenía los bonos sino que tenía una posición especulativa.

No os quiero asustar pero os pongo un interesante gráfico publicado por el New York Times donde compara el tamaño del mercado de CDS con el de la bolsa norteamericana, el de deudas hipotecarias o el de bonos del tesoro.

In the Shadow of an Unregulated Market

The value of the credit default insurance market is now much larger than the domestic stock market, mortgage securities market and United States Treasuries market.



Los CDS aunque tiene las virtud de proteger de las pérdidas que provocan los impagos de créditos, debido a la especulación y a su uso como derivado tendrán la virtud de multiplicar las pérdidas que podría suponer el impago de un crédito en la economía real.

PERMUTA DE INCUMPLIMIENTO CREDITICIO

Una permuta de incumplimiento crediticio (también conocida por su término en inglés, credit default swap o CDS) es una operación financiera de cobertura de riesgos, incluida dentro de los derivados de crédito que se materializa mediante un contrato de swap sobre un determinado instrumento de crédito (normalmente un bono o un préstamo) en el que el comprador de la permuta realiza una serie de pagos periódicos (denominados spread) al vendedor y a cambio recibe de éste una cantidad de dinero en caso de que el título que sirve de activo subyacente al contrato sea impagado a su vencimiento o la entidad emisora incurra en suspensión de pagos.

Por una parte es similar a una póliza de seguro, pero se diferencia significativamente de ella en que no se requiere que el comprador de la CDS haya incurrido en el riesgo real de compra de deuda. A este tipo de CDS se le denomina "desnuda" (naked), y de hecho es equivalente a una apuesta.

Características

- Las permutas de incumplimiento crediticio son productos negociados Over The Counter (OTC), es decir que no son objeto de negociación en un mercado oficial organizado, son contratos hechos a la medida de las dos partes contratantes. La asociación internacional de operadores del mercado de derivados ISDA establece modelos de contratos
- Los denominados activos subyacentes sobre los que se emiten estas permutas son cualquier préstamo o título de deuda como una obligación o un bono, tanto de carácter privado como público.
- Se denomina entidad de referencia a la organización o empresa emisora de los títulos subyacentes.
- No existe una regulación sobre estas operaciones en casi ningún país.
- La finalidad teórica principal de las permutas de incumplimiento crediticio es servir como seguro para el poseedor de un título de deuda que quiere cubrirse del posible riesgo de crédito (básicamente impago) del mismo. Para ello acude a un vendedor de permutas de incumplimiento crediticio, al que le paga una prima anual, y en caso de impago, el vendedor responde pagando el importe del título al poseedor.
- Aunque las permutas de incumplimiento crediticio tengan en común algunos elementos con las operaciones de seguro, no están reguladas dentro de las actividades de seguro y, así, las entidades vendedoras no tiene que cumplir ninguna de las normas de solvencia ni de reservas que regulan el ejercicio de la actividad aseguradora, existiendo un mayor riesgo de incumplimiento que en los contratos de seguros regulados como tales.
- Se denominan permutas de incumplimiento crediticio en descubierto (o naked CDS) a aquellos casos en que alguien suscribe un contrato de permutas de incumplimiento crediticio sin ser poseedor de ningún título de los que quiere asegurar. En estos casos la finalidad de la operación es la especulación sobre la evolución de los activos subyacentes y puede llegar a producirse el caso paradójico de que se emitan más permutas de incumplimiento crediticio que títulos existentes. Por ejemplo se realiza una emisión de 1.000 bonos y sin embargo existan 20.000 permutas de incumplimiento crediticio, contratos de seguros sobre esos bonos.
- Como en todos los contratos de swaps o intercambios, la liquidación se puede realizar o bien con la permuta o liquidación física, en la que el comprador entrega los bonos al vendedor y éste paga al comprador la cantidad fijada, o bien mediante una segunda forma, denominada liquidación por diferencias, consistente en que el vendedor sólo paga al comprador la pérdida de valor de los títulos.

USO ESPECULATIVO DE LAS PERMUTAS DE INCUMPLIMIENTO CREDITICIO

Las permutas de incumplimiento crediticio son objeto de debate, en la crisis financiera de 2008, al haber sido utilizados como instrumentos de ataque a la deuda pública de algunos países como es el caso de Grecia, en 2010 y también fueron responsables de la caída en 2008 de la empresa norteamericana American International Group (AIG). Algunos dirigentes europeos, como la canciller alemana Angela Merkel, se han mostrado partidarios de prohibir en la Unión Europea y en el G20 las permutas de incumplimiento crediticio que pueden ser utilizados de forma especulativa para apostar contra los estados.

En la crisis de los mercados financieros (2008-2010), la evolución de los CDS de las empresas y de los países han sido continuamente mencionados en los

titulares de la prensa generalista y especializada. Pero siempre ha habido dudas sobre su importancia en términos del volumen contratado y emitido. A raíz de una publicación en Financial Times, hemos que el volumen total emitido en permutas de incumplimiento crediticio, no el contratado diariamente, que es obviamente mucho menor, de varios países es más bien insignificante en relación con el volumen total de deuda pública emitida por ese mismo país. La operación habitual de un gestor de inversiones es comprar Deuda de un país y cubrirse comprando permutas de incumplimiento crediticio. Por ejemplo, en Grecia solo supone un 2% del total de deuda emitida, en Portugal un 4%, en España las permutas de incumplimiento crediticio vivas apenas alcanzan el 1,7% del total del mercado de deuda y en Inglaterra son el 0,4%. Sólo en Rusia suponen el 6,4%, el más elevado, aunque nada importante.

¿QUÉ SON LOS CDOS?

Vamos a intentar hacer un ejercicio para tratar de explicar de forma sencilla que son los CDOs (*Collateralized Debt Obligations*) y sobretodo porque eran tan apetecidos por los inversores y que riesgos tenían.

Primero es importante dejar claro que un CDO no deja de ser cómo un Sociedad, tiene un activo (una serie de diferentes créditos y préstamos a su favor) que son los activos de garantía y un pasivo conformados por un conjunto de obligaciones frente a terceros que son la financiación que se ha utilizado para comprar estos activos.

El pasivo del CDO o sus diferentes obligaciones está dividido en diferentes “tranches” (compartimentos, rodajas o tramos). Cada rodaja tiene una calificación de solvencia distinta. Por ejemplo las rodajas con calificación de solvencia entre AAA y A reciben el nombre de Senior, las B a BBB reciben el nombre de Mezzanine y el resto es el Equity o Capital. La denominación de las rodajas del pasivo corresponden a los rendimientos que reciben estas rodajas.

Especial atención a este punto, que al final no deja de ser una fórmula de marketing, es decir tu puedes tener un sólo activo en el CDO (un préstamo hipotecario) y crear diferentes rodajas de dicho activos para venderlos a terceros con diferentes rendimientos según el apetito que tengan los diferentes inversores por la relación rentabilidad/riesgo, así por ejemplo aunque todo el activo tenga una calificación B, algunas rodajas de deuda Senior pueden recibir calificación AAA, ya que la parte de equity y de mezzanine absorberían una parte de las pérdidas que le corresponderían al tramo Senior. Cómo veís el tema se va complicando y eso que trato de simplificarlos, así que vamos a poner un hipotético ejemplo:

CDOS, Multiplicando los peces y los panes:

Imaginad que uno de vosotros (llamémosle Señor A) me ha concedido una hipoteca de 2 millones de euros, El Señor A tiene un activo, ya que yo tengo una obligación con él de pagarle la hipoteca. Sin embargo el Señor A decide que en lugar se esperarse 20 años para recuperar el principal de la hipoteca la quiere vender y sacarse este riesgo de encima. Además S&P ha calificado mi deuda hipotecaria con el Señor A con un rating BBB (bono basura) y el Señor A está recibiendo un interés del Euribor + 325 puntos básicos. Además el importe de la hipoteca es del 90% del valor de tasación de mi mansión.

El Señor A ha decidido que la mejor manera de sacarse mi hipoteca de encima es creando un CDO de mi hipoteca y vendiéndolo a terceros. Esta es la estructura que crea del CDO:

CDO sobre Hipoteca Gurusblog

TRAMO /RODAJA	Importe	Rating	Interés
Senior	1.800	AAA	Euribor + 150
Mezzanine	140	BBB	Euribor + 375
Equity	60	--	Resto
Total	2.000	A	

Atención fijaros bien, cómo por arte de magia, hemos convertido un hipoteca con calificación BBB y un rendimiento del Euribor + 325 pb en un CDO con calificación A, con un tramo de Equity o Capital que representa el 3% de todo el CDO, con un tramo Mezzanine que representa el 7% del CDO y que recibe un rendimiento del euribor + 375 puntos básicos y de un Tramo Senior (90% del CDO) con calificación triple A que recibe una remuneración del Euribor + 150 puntos básicos. ¿Porque el tramo senior recibe una calificación triple A? Pues muy sencillo porque en el caso de que yo impague mi hipoteca la perdida de los primeros 200 mil euros irán contra el tramo del Equity y el Tramo Mezzanine en primer lugar. Es decir el Tramo Equity vende protección al Tramo Mezzanine y el Tramo Mezzanine al Tramo Senior. Es decir en teoría el tramo Senior es muy seguro ya que la vivienda se debería vender a un 82% de su valor para no recuperar el dinero.

Además Recordad que mi hipoteca paga el Euribor +325 puntos básicos, cantidad que yo solo pagando, pero los inversores del tramo Senior (ahora el 90% de la hipoteca) reciben 150 puntos básicos por una deuda triple A (probablemente un rendimiento ligeramente más alto que si hubiesen concedido una hipoteca triple A directamente), el tramo Mezzanine (ahora el 7% del importe de la hipoteca) con un riesgo BBB (está recibiendo un rendimiento de Euribor +375 puntos básicos, bastante superior a los 325 puntos básicos que recibirían por conceder una hipoteca triple BBB) y el tramo Equity en teoría se lleva el diferencial entre los tipos aplicados a cada tramo (90% CDO al Euribor + 150 puntos básicos y 7% del CDO a Euribor +375 puntos básicos versus el Euribor + 325% por el 100% de la hipoteca que pago yo y que parece una tontería pero es una rentabilidad espectacular. Hagamos los número de la rentabilidad del Equity:

Pongamos que el Euribor está al 4,0% en el primer año de vida del CDO se percibirían los siguientes rendimientos:

El Tramo Senior percibiría (4,00% + 1,5%) Tipo interés 5,5% x 1,800 miles de euros = 99 mil euros.

El Tramo Mezzanine percibiría (4,00% + 3,75%) Tipo interés 7,75% x 140 miles de euros = 11 mil euros.

El Tramo Equity, la diferencia entre el 100% del préstamos hipotecario (2.000 miles de euros) por un tipo del (4,00%+3,25%) que son unos 145 mil euros

menos lo pagado en los Tramos Senior y Mezzanine, lo que nos da unos 35 mil euros de rendimiento anual, es decir ¡¡ más de un 50% de rentabilidad anual sobre la inversión de 60 mil euros!! Bueno aunque una parte del rendimiento que correspondería al Equity obviamente se lo lleva antes el Señor A en comisiones o similares o los gastos de los gestores del CDO, generalmente al Equity le solía quedar un rendimiento anual de entre el 12-15% (que no está nada mal).

No se si os habéis perdido o no llegados a este punto, pero si no lo habéis hecho ahora os podéis imaginar porque estos productos han tenido tanto éxito.

Recapitulemos un poco. Mediante la división de una hipoteca en varias rodajas, asignando las rodajas un rendimiento diferente y haciendo que las de más rendimiento cubran a las de menor rendimiento, consigo convertir lo que era una hipoteca basura, en tres tipos de inversiones diferentes, el grueso en una inversión de máxima solvencia y rendimiento superior a la media de los activos de esta calificación, una inversión que seguirá siendo basura pero con un rendimiento superior y una inversión pequeña en capital que promete rendimientos espectaculares.

Lo que no contemplaba el modelo:

Con ratios de morosidad hipotecaria inferiores al 1% y precios de la vivienda al alza, realmente el CDO podía parecer un producto perfecto. Sin embargo ya os podéis imaginar que pasa si la morosidad se dispara al 3-4% o en caso de hipotecas triple B sube a niveles del 10% y encima el precio de la vivienda baja, pues simplemente que los inversores de los tramos de Equity en primer lugar y los de Mezzanine en segundo pierden el 100% de su inversión con relativa facilidad. Es decir no es decabellado pensar que en las hipotecas basura tengamos impagos que alcancen el 10% de la cartera.

Volvamos a nuestro caso, imaginaros que yo dejo de pagar mi hipoteca, y que ante el desplome del mercado inmobiliario la venden al 70% de su valor.

Es decir una mansión que estaba valorada por 2.222 miles de euros se consigue vender por 1.556 miles de euros. Esto significa que los tramos de Equity y Mezzanine lo perderán todo, y el tramos de deuda Senior que era triple A perderá cerca de un 13% de su inversión (una auténtica debacle), por ejemplo en agosto la morosidad de las hipotecas Subprime llegó a subir a tasas del 15%, una auténtica arma de destrucción masiva.

Article 35: El síndrome de Fu Manchú

Los fondos soberanos están actuando como salvadores de los bancos en crisis por las 'hipotecas basura', pero los Gobiernos no quieren en sus empresas aliados accionariales de otros países

JESÚS MOTA. EL PAÍS- 08/01/2008

Durante los últimos 20 años los mercados financieros internacionales han desarrollado con el más exquisito retorcimiento el principio, o mejor, el convencimiento, de que la fragmentación del riesgo produce como resultado que dicho riesgo encontrará inexorablemente quien pueda avalarlo o soportarlo. Con este criterio, los créditos, las hipotecas y todo tipo de préstamos y emisiones se empaquetaron y atomizaron para colocar cada paquete en manos de inversores grandes, pequeños o medianos, con avales y contraavales enganchados de mercados cada vez más sofisticados. Ese es el principio que ha tocado fondo en la reciente crisis de confianza del crédito; es decir, ha llegado al límite más allá del cual ya no es practicable ni rentable. Porque este riesgo pulverizado, con paquetes de hipotecas con calidades dispares de riesgos avalando emisiones de bonos, ha terminado no en manos de quien puede soportarlo o gestionarlo con criterio sino en poder de inversores que no sabían lo que estaban comprando. La crisis de las hipotecas basura preludia el final de la era del riesgo pulverizado.

Pero mientras se configuran relaciones financieras en las que cada paquete de activos intercambiados tiene perfectamente calculados todos y cada uno de sus riesgos o se encuentra un nuevo método para soportar los riesgos de activos poco recomendables, los fondos soberanos están actuando como salvadores de los bancos atrapados por la crisis. Han inyectado dinero fresco en Citigroup, en Sony, en Morgan Stanley, en Barclays, en Blackstone, en Bear Stearns o en el rancio banco colonial británico Standard Charter Bank y han provocado un conflicto en la Unión de Bancos Suizos (UBS), cuyos accionistas se han amotinado contra los directivos deseosos de integrar fondos asiáticos en el capital del banco. Suponen los propietarios, con razón, que los directivos pretenden ocultar su mala gestión y que sus participaciones se diluirán con la llegada de los forasteros salvadores. El caso es que los fondos soberanos están instalados ya en el corazón financiero de Wall Street, Londres o Europa Continental porque el colapso crediticio de los mercados ha convertido su dinero en imprescindible.

Un Fondo Soberano (*Sovereign Wealth Fund*) es un depósito de dinero constituido por rentas extraordinarias que gestiona un Gobierno o una agencia gubernamental. No todos se constituyen de la misma forma. Los fondos chinos, los mayores del mundo -y también de la historia- reciben los excedentes financieros que produce el superávit comercial de la República. Si esos excedentes no se depositasen en silos de capital para invertir en bonos de Tesoro norteamericano, por citar un ejemplo bien conocido, el yuan chino llegaría a apreciarse y, por tanto, acabaría la relación de cambio tan favorable para la economía china, sobre todo respecto al dólar. Es una maniobra similar a la esterilización que con tanta paciencia aplican las autoridades chinas para controlar la inflación: compran dólares, venden yuans, como los yuaneles que venden tienen que crearse y, por tanto, aumentan la masa monetaria y elevan la inflación, los retiran sustituyéndolos por bonos. Para China, las reservas y los fondos tienen una naturaleza funcional. Otros Fondos acumulan el excedente de rentas producido por materias primas como el gas, el petróleo o el cobre. El impulso político que creó los fondos soberanos de los países del golfo Pérsico, Rusia, África, Noruega o Chile parte de la evidencia de que el petróleo o el gas

son recursos perecederos, que acabarán por agotarse algún día y, por tanto, es imperativo acumular rentas para las generaciones futuras. Así que una parte de los fabulosos ingresos de las rentas energéticas - un método usual es retirar o reservar las que proceden de todo lo que excede un determinado precio del barril- se deposita en el fondo nacional correspondiente.

Así que en los fondos soberanos de China, Abu Dabi, Qatar, Noruega, Rusia, Hong Kong, Singapur o Chile hay suficiente capital para controlar todas las grandes empresas que cotizan en Wall Street, en Londres o en Tokio. El potencial de inversión de los Fondos calculado por algunos bancos de inversión supera los 2,5 billones de dólares en todo el mundo; sólo las reservas chinas acumulan 1,3 billones de dólares. Esta poderosa máquina de inversión no se arroja sin más sobre los mercados porque existen barreras invisibles, pero tan sólidas como un muro, en forma de vetos políticos. Los Gobiernos occidentales no quieren en sus empresas consideradas estratégicas aliados accionariales procedentes de otros países. Recuérdese que cuando KIO (Kuwait Investment Office), la filial de la agencia kuwaití de inversiones, pretendió comprar una participación de British Petroleum, la primera ministra británica, Margaret Thatcher, se inventó la acción de oro (golden share) para impedirlo.

Nadie lo ha dicho públicamente todavía, salvo los accionistas de UBS, pero los sovereign inspiran un indisimulado temor. Por su descomunal capacidad inversora, desde luego, pero sobre todo por su ambigua naturaleza. Obsérvese al respecto el esquinado comentario, muy extendido en los últimos meses, de que los países del tercer mundo están apagando los incendios financieros del primero. Detrás de las bambalinas sigue vivo el síndrome FuManchú: es peligroso pedir auxilio a capitales asiáticos -sobre todo chinos- porque desde las instituciones financieras pueden controlar férreamente mercados estratégicos, como empresas petroleras o gasistas, o de otras materias primas esenciales como el níquel, el hierro o el trigo. Ni que decir tiene que esta zozobra que se manifiesta en términos tan poco racionales, incluso de un grosero etnicismo, tiene sin embargo otros fundamentos más sólidos o profesionales.

No todos los fondos soberanos son iguales. Destaca por su excelencia el fondo nacional noruego, estatuido sobre reglas financieras bien conocidas, con gestión transparente, gestores profesionales y perfectamente controlados según reglas democráticas. Nadie pensaría en la reserva noruega de capitales como un corsario que se introduce en el capital de una compañía para, beneficio de su Gobierno, dominar el mercado de los derivados del petróleo o de la producción de soja. Algo parecido cabría decir de los fondos de Singapur u Hong Kong. Pero sí hay fondos de países no democráticos que tampoco operan con reglas financieras transparentes. Desde esa perspectiva, puede entenderse la preocupación de las autoridades económicas de aquellos países cuyos bancos en dificultades se van a salvar por el dinero saudí o chino. Si se recuerda el caso de KIO a finales de los ochenta y principios de los noventa se comprenderá mejor el riesgo de los fondos opacos o simplemente corruptos. Sólo después de que la primera invasión de Kuwait por parte de Irak se hubo resuelto y a causa de la factura que los jeques tuvieron que pagar a Estados Unidos, pudo comprobarse que las inversiones de la oficina europea habían sido esquilmadas o distraídas. Por cierto, con la activa participación de financieros como Javier de la Rosa.

Como en tantas crisis internacionales, aparece una distorsión en el enfoque del problema principal. Los fondos soberanos sólo son un síntoma de una transición, evidente pero que hoy no se sabe por donde se orientará. La profundidad de los cambios se manifiesta en la ansiedad con que los bancos centrales se aplican a

Lecturas de Economía

inyectar liquidez en el mercado, en lugar de controlar la inflación, para aliviar el estrangulamiento crediticio que no son capaces de atajar en su causa última; o en la curiosa impotencia de la SEC, repleta de funcionarios y formularios, para ordenar el sistema bancario estadounidense de forma que sus riesgos sean plenamente conocidos y aceptados. En esta crisis, los soberanos son un cuerpo extraño que sólo aplacan la sed de dinero a corto plazo. Como reza un viejo proverbio ortodoxo, "está permitido en tiempos de grave peligro viajar con el diablo, hasta que hayáis cruzado el puente". Después, ya se verá.

Article 36: Las claves de una crisis financiera inédita y con final incierto

La tormenta de las 'hipotecas basura' saltó en agosto pero se gestó en 2001
ÍÑIGO DE BARRÓN – Madrid. EL PAÍS, 17-12-2007, página 25.

En plena crisis financiera, y con el miedo pegado a la piel, expertos y ciudadanos en general se preguntan todavía qué ha ocurrido. Los siguientes 12 puntos abordan la cuestión.

1. ¿Por qué se inicia la crisis?

Algunos expertos consideran que el principio de la historia se remonta a 2001, cuando sube con fuerza la vivienda en Estados Unidos (y en España también) y la Reserva Federal y el Banco Central Europeo (BCE) deciden bajar los tipos de interés. Estos dos factores juntos son gasolina para el incendio, que todavía sigue ardiendo. Además, surge la ingeniería financiera del siglo XXI, creada por los gestores de patrimonios, que ofrecen a los ricos rentabilidades de hasta el 14% aunque los tipos estén en el 3%. ¿Cómo? Asomándose al precipicio de un riesgo nunca visto..., los créditos subprime.



Cientos de clientes del banco británico Northern Rock, afectado por la crisis hipotecaria, hacen cola en septiembre para retirar sus depósitos. / EFE

2. ¿Qué son los créditos subprime?

Son créditos que se concedían, en una parte muy elevada, a personas que tenían serias dificultades para devolverlos. Ni siquiera se les pedía historial de pago; era suficiente con un compromiso personal de hacer frente al pago. "Ni en los países menos desarrollados se conceden hipotecas con esta alegría", ha comentado Juan Ramón Quintás, presidente de las cajas. No es que los bancos quisieran perder su dinero, sino que durante años el sistema había funcionado. Las familias hipotecadas podían devolver su deuda refinaciando el préstamo gracias a que la vivienda subía entre el 10% y el 15% anual. Incluso, podían llegar a vender la casa y con la revalorización compraban otra y amortizaban el crédito. Esos créditos se llaman subprime o hipotecas basura, por razones evidentes.

Los bancos de inversión agruparon estos créditos y los revendieron a gestores. Ofrecían diferentes rentabilidades, según el riesgo. Algunos prometían el 14%. Los que buscaban altas rentabilidades para sus clientes (y para su bonus personal) encontraron el grial tan buscado. Las agencias de calificación (Moody's, Standard & Poor's, Fitch Ratings, etcétera), esas empresas privadas que dicen si un activo es bueno o no, les concedieron la misma solvencia que tiene, por ejemplo, la deuda que emite el Reino de España, triple A.

Los supervisores de los bancos de EE UU, Reino Unido y la mayor parte de Europa (en España no) permitieron a las entidades que sacaran de los balances estos riesgos, aunque se comprometieron a financiarlos si su valor caía, como ahora ha ocurrido.

En 2007 se pinchó la burbuja. La vivienda de EE UU empezó a caer y los deudores no hicieron frente a sus pagos. Así hasta superar niveles de morosidad

Lecturas de Economía

cercanos al 20%. Se inició la crisis financiera. Los créditos revendidos se depreciaron. La desconfianza se generalizó por la falta de información y el mercado dio valor cero a los activos subprime. Se calcula que puede haber 400.000 millones de dólares afectados.

3. ¿Cuándo explotó?

El consenso más extendido fija el 8 de agosto. Ese día se supo que un pequeño banco alemán, IKB, no podía hacer frente a sus pagos. No obstante, algún banquero fija en el 31 de julio, día de San Ignacio, el inicio de la crisis financiera más extraña que ha llegado al sistema. Ese día, los bancos dejaron de prestarse dinero unos a otros. Los rumores de que algunos tenían bombas ocultas en sus balances se extendía...

4. ¿Qué han hecho los bancos centrales para frenar la crisis?

Desde el comienzo abrieron sus ventanillas para facilitar que los bancos hicieran frente a los pagos, y suministraron liquidez al sistema. Aun así, el británico Northern Rock cayó por falta de liquidez. La banca sólo guarda en metálico el 1% del dinero de sus clientes. El resto lo prestan o lo invierten. Por eso no pueden hacer frente a una retirada masiva de depósitos. También es muy grave que se corte en seco la liquidez porque tienen líneas de crédito con las empresas que van utilizando según sus necesidades. Es decir, necesitan dinero continuamente. La Fed y el BCE ofrecieron cientos de miles de millones de dólares y de euros a plazos muy cortos. El miércoles pasado presentaron un sistema nunca visto: dos subastas de la Fed por un total de 40.000 millones y otra del BCE en dólares de la Reserva Federal por 20.000 millones.

5. ¿Por qué no para?

Hasta ahora (todavía se desconoce el efecto de las novedosas subastas) porque los bancos no querían pedir dinero a los bancos centrales quedando "marcados" como entidades con problemas. Los analistas creen que la subasta no marcará a los tomadores del dinero, por lo que podría servir realmente para tapar algunos agujeros.

De todas formas, como explica un analista, estos intentos son como llenar una jarra con agujero. Hasta ahora, los préstamos a corto plazo sólo han servido para evitar el colapso sin solucionar el problema de fondo. La falta de liquidez es la consecuencia del problema, no la causa. Ésta es que los bancos y cajas no se prestan dinero entre sí porque desconfían del tamaño del agujero patrimonial de sus competidores. Además, prefieren quedarse con el dinero ahora que toca cerrar los balances de 2007. Por otro lado, no quieren dejar dinero a los competidores para que lo presten.

6. ¿Hasta cuándo durará?

Los más optimistas creen que hasta abril de 2008. Cada vez son menos. Un alto ejecutivo de JPMorgan asegura que "hasta principios de 2009". Cada vez son más los que coinciden en que todo el año próximo estará afectado por la crisis. No obstante, la segunda parte será la depreciación de los activos de algunas entidades, cuya debilidad puede hacerlas presa de entidades más fuertes.

7. ¿Qué harán los tipos?

Lecturas de Economía

El secretario general de la Asociación Española de Banca, Pedro Pablo Villasante, afirmó que "en 2008 el Euríbor estará más bajo que ahora". Esta semana, el BCE ha advertido de que puede subir los tipos (están en el 4%) porque hay problemas de inflación. La Fed bajó el martes 0,25 puntos los tipos, hasta el 4,25%. Siempre hay que estar atentos al Libor, tipo del mercado interbancario de Londres, que es el que marca los préstamos entre bancos. Al margen de este dato, hay otro factor que hace subir los créditos: el diferencial al que se conceden, es decir, la prima de riesgo que se aplica al cliente. Ahora es de 0,45 puntos en algunos préstamos hipotecarios. Ésa es la prima que aumentará en el futuro.

8. ¿Están afectadas por la crisis las entidades españolas?

Según directivos bancarios, y miembros del Banco de España, el volumen de subprime es insignificante. Además, lo que tengan ya está valorado en sus balances, a diferencia de los anglosajones.

9. Entonces, ¿no tienen problemas las entidades españolas?

Aunque no hayan hecho ni un sólo préstamo de alto riesgo, las entidades españolas pueden sufrir (ya están sufriendo) los efectos. España necesita tomar de bancos extranjeros más de la mitad del crédito que concede a empresas y particulares. El bajo nivel de ahorro de los españoles ha provocado que el boom de la vivienda se financie con euros alemanes o franceses, así como las inversiones de las empresas. Si se cortara el grifo mucho tiempo, las entidades sólo podrán financiarse con el ahorro de sus clientes. Por eso ahora quieren captar depósitos a cualquier precio. Pero no es una solución para el largo plazo.

10. ¿Qué consecuencias puede tener en la economía diaria?

Cuando el crédito se encarece, la demanda se frena. Eso afecta tanto a los particulares como a las empresas. Sin embargo, pocos creen en un frenazo en seco; más bien en un descenso escalonado.

11. ¿Afectará a la vivienda?

Bancos y cajas temen a la morosidad y creen que los precios del suelo y la vivienda están hinchados. Así, se lo piensan antes de seguir prestando al sector.

12. ¿Por qué la banca española sigue ganando tanto dinero?

Porque el PIB crece al 3,8% y la economía internacional también crece. Así, los bancos han ganado un 20% más hasta septiembre, con 14.141 millones, por 6.234 millones, un 33% más, en el caso de las cajas. Pero 2008 será difícil.

Fuente: EL PAÍS, 17-12-2007, página 25.

Article 37: Es la Política Monetaria idiotas...!!

La última receta del BCE: bajada de tipos y más liquidez

El Eurobanco deja la tasa de referencia en su mínimo histórico y redobla su apuesta por el programa de compra de deuda

IGNACIO FARIZA. 11 MAR 2016 –Diario EL PAÍS

Ha pasado un año desde que el Banco Central Europeo (BCE), con Mario Draghi a la cabeza, puso en marcha el ambicioso programa de expansión cuantitativa (QE, por sus siglas en inglés) para combatir los persistentes riesgos sobre la inflación y el crecimiento económico y el instituto emisor vuelve a la carga con el mismo propósito: alejar los fantasmas que acechan a una eurozona que todavía no ha logrado remontar el vuelo tras la Gran Recesión y que, además, ahora se ve golpeada por el empeoramiento de las condiciones económicas globales. Estas son las medidas aprobadas este jueves:

Reducción del tipo general. El tipo de interés general baja hasta el 0%, cinco centésimas menos. Este es su nivel más bajo de toda la serie histórica: las empresas europeas nunca antes habían tenido financiación tan barata, pero el BCE no llega al punto de Japón, que el mes pasado situó el precio del dinero en el -0,1% con el mismo leitmotiv que mueve a Draghi: combatir el estancamiento y sostener la inflación.

Nueva reducción de la facilidad de depósito. El interés que se aplica a los depósitos de los bancos europeos en el BCE (la denominada facilidad de depósito) queda ahora en el -0,4%, una décima menos que hasta ahora. Esta cifra negativa significa que las entidades financieras, en vez de obtener una remuneración a cambio de dejar su liquidez en las arcas del Eurobanco, tienen que pagarle por aparcar su dinero. Mala noticia, por tanto, para los bancos que sufrirán los efectos de esta medida en sus ya de por sí debilitadas cuentas de resultados. Esta medida es un incentivo para que las entidades financieras prestén el dinero en lugar de depositarlo en las arcas del BCE. Con este mayor castigo sobre el dinero ocioso, Draghi trata de expulsar el exceso de liquidez hacia la economía real vía crédito, una variable que no despegó en la zona euro pese al entorno de bajos tipos de interés. El BCE llevó la facilidad de depósito a terreno negativo en el verano de 2014 y los efectos no han sido tan importantes como se presumía: las grandes entidades siguen depositando fondos en Fráncfort pese a la penalización. Sin embargo, el BCE aún tiene margen a la baja: dos bancos centrales de su entorno, el sueco y el suizo, penalizan los depósitos con un 0,85% y un 0,75% respectivamente.

Nueva barra libre de liquidez. Si la bajada de la facilidad de depósito es un palo para la banca, la zanahoria llega en forma de cuatro barras libres de liquidez para la banca, que podrá cubrir sus necesidades de financiación, no solo sin coste alguno sino incluso cobrando por pedir prestado.

Más estímulos. Draghi redobla su apuesta por el programa de compra de deuda. El Eurobanco también podrá retirar del mercado el papel emitido por empresas privadas radicadas en la zona euro. Buena nueva, por tanto, para las firmas más endeudadas, entre ellas muchas españolas. El volumen máximo de compras

mensuales pasará a ser de 80.000 millones a partir de abril, frente a los 60.000 millones actuales. Un bálsamo para los países del sur, entre ellos España, que podrá mantener su prima de riesgo en niveles artificialmente bajos gracias a Fráncfort.

Draghi carga con dureza contra las presiones del Gobierno alemán al BCE

El consejo del Eurobanco cerró filas con su presidente. Se declaró por unanimidad a favor de la política adoptada

CLAUDI PÉREZ. Fráncfort 21 ABR 2016 – Diario EL PAÍS

Mario Draghi, presidente del banco central Europeo (BCE) salvó el euro con un magistral farol: aquél “haré todo lo necesario” que pronunció a mediados de 2012. Barrió tabúes con las compras de deuda multimillonarias. Y este jueves rompió un nuevo techo de cristal: el jefe del BCE embistió contra las críticas del Gobierno alemán a las medidas extraordinarias del Eurobanco. El enfrentamiento entre Fráncfort y Berlín puede tener consecuencias: “Si se cuestiona la credibilidad del banco central, las medidas tardarán más en ser efectivas y al final habrá que hacer una expansión mayor”. Draghi, en fin, pidió más política fiscal y advirtió que si hay lío en los mercados usará todo el arsenal disponible.

El BCE es el símbolo supremo de la naturaleza inacabada de la Unión Económica y Monetaria: un único organismo monetario que se enfrenta al contrapeso político de 18 países diferentes. Las críticas le habían llegado hasta ahora de Francia, Italia y los países del Sur: en sus primeros años, el BCE fue el más conservador y timorato de todos los bancos centrales. La interminable crisis del euro y los riesgos de deflación han cambiado su naturaleza: el BCE ha llegado tarde, pero ha tomado ya las mismas medidas extraordinarias que el resto de grandes bancos centrales del mundo. Alemania lleva meses criticándole por eso. El ministro de Finanzas, Wolfgang Schäuble, ha llegado a acusar a Draghi del ascenso de la extrema derecha. El italiano se plantó y, visiblemente irritado, hizo una encendida defensa de la independencia del BCE. Aseguró que ha tomado las medidas adecuadas. Y advirtió a Schäuble de que el tono de sus críticas —“poco educado”— puede provocar el efecto contrario al que persigue Berlín: una nueva ronda de expansión monetaria.

El consejo del Eurobanco cerró filas con su presidente. Se declaró por unanimidad a favor de la política adoptada. Con ese aval, Draghi se soltó el pelo y lanzó hasta media docena de agujones destinados a Berlín. El presidente sale reforzado de ese envite, al menos internamente, y ante la prensa reiteró que si las condiciones financieras se endurecen —en plata: si hay jaleo en los mercados— el BCE está “listo para actuar”. Como aperitivo, en junio activará, tal como estaba previsto, la primera de las nuevas barras libres de liquidez a la banca, y ampliará el programa de compras de activos a los bonos corporativos.

El abracadabra contra Alemania fue revelador, y contó con varias cargas de profundidad. Uno: Draghi explicó que la política monetaria “ha sido la única política económica en la eurozona que ha apoyado la recuperación en los últimos cuatro años”, y vino a decir que si algún país quiere menos activismo en Fráncfort es imprescindible que se activen otras políticas. El jefe del BCE pidió reformas y, sobre todo, “inversión en infraestructuras” hasta en tres ocasiones a lo largo de su comparecencia. Apuntó que la política fiscal del euro ya es

“ligeramente expansiva”, pero clamó por hacer más “a nivel europeo y a nivel nacional”. Segunda carga contra Alemania: si hay un Gobierno que tenga margen para gastar, ese es el que lidera Angela Merkel.

Pero hubo más. Preguntado por la prensa alemana por la sangría para el ahorrador que suponen los tipos de interés negativos, Draghi no se anduvo por las ramas. “El efecto de los tipos negativos es por ahora favorable: han contribuido a la mejora de las condiciones financieras y de crédito, y de momento no se dejan notar sobre los beneficios de la industria financiera”, dijo. El BCE, en fin, no descarta rebajar aún más los tipos si las condiciones empeoran, como no descarta ampliar aún más el programa de compra de activos. “La recuperación de la eurozona sigue siendo moderada, pero los riesgos geopolíticos y procedentes de una desaceleración en el Sureste asiático están ahí”.

IRRITACIÓN

Habitualmente diplomático, florentino y capaz de moverse como pez en el agua en el terreno de la ambigüedad, Draghi no rehuyó esta vez el cuerpo a cuerpo en prácticamente ningún asunto. La indignación es evidente en todo el consejo de gobierno: hasta el Bundesbank alemán ha tenido que salir a defender la independencia del BCE.

Draghi traía preparadas sus respuestas, y usó un tono incisivo y cortante poco habitual: “El BCE tiene un mandato: la estabilidad de precios. Esa es la ley. Y ese mandato vale para toda la eurozona, no solo para Alemania. El BCE obedece esa ley, no a ningún político. Somos independientes”, espetó. “La política monetaria del BCE no es muy distinta de la del resto de bancos centrales. Funciona, es efectiva. Tendrían que darnos tiempo para que se vean todos sus efectos, pero sería bueno que en Europa hubiera también otras políticas, reformas e inversión pública”, cerró.

Draghi y el helicóptero

El responsable del Banco Central Europeo pide política fiscal y un plan de inversión
JOSÉ CARLOS DÍEZ

El Nobel Milton Friedman fue el que utilizó la metáfora de tirar billetes desde un helicóptero para generar inflación. Friedman nos enseñó a los economistas y los responsables de la política monetaria la importancia de mirar al futuro para tomar decisiones. El futuro es incierto y cuando te equivocas la sociedad te responsabiliza del problema. Pero gestionar la política monetaria mirando al retrovisor es la forma más segura de provocar desempleo y pobreza. Pero la metáfora del helicóptero fue muy desafortunada. Friedman sobrevaloraba el poder de la política monetaria, pensaba erróneamente que podía ser independiente de la política fiscal y despreciaba el papel de los bancos centrales como garantes de la estabilidad financiera. En 1981 le preguntaron por la elevada deuda de países emergentes y respondió que no le preocupaba ya que era deuda de bancos privados. América Latina sufrió después la década perdida, en lo económico ya que en lo político se libraron de la lacra de las dictaduras militares y tres décadas después la democracia está consolidada.

Draghi fue este jueves tajante, con buen criterio, diciendo que el helicóptero no está ni siquiera en la discusión. Si fuera cuestión de generar inflación podríamos traer a un bolivariano a presidir el banco central europeo y provocaría una hiperinflación que pagarian los de abajo, como está sucediendo en Venezuela.

Pero como me enseñó Antonio Torrero, uno de los economistas que más y mejor ha estudiado el fenómeno financiero y la crisis japonesa, “la inflación estable para los que se la merecen” Japón lleva 15 años intentando generar inflación con políticas monetarias ultraexpansivas y ha fracasado.

Draghi reconoce que el BCE ha llegado al límite. Por las noches escuchará llorar a los corderos ya que es consciente que si acaba su programa de compras la deuda y el euro saltarían por los aires. Por eso pide política fiscal y pide un plan de inversión europeo. También pide cumplir el pacto de estabilidad, lo cual supone que España, con el mayor déficit de la Eurozona y con la mayor desviación en 2015, tendrá que hacer un intenso ajuste fiscal. Si en 2017 España tiene que aplicar ajustes adicionales y no hay plan de inversión europeo el riesgo de la tercera recesión aumentará significativamente.

Pero Japón nos enseña que retrasar el saneamiento del sistema bancario y no dar una solución al sobreendeudamiento fue la causa de su estancamiento secular y de la deflación. El BCE es el responsable único de la supervisión y está cometiendo graves errores. Bancos alemanes, portugueses y griegos que pasaron sus estrés test han aflorado fuertes pérdidas y necesitado capital posteriormente. La banca italiana, supervisada por Draghi hasta 2011, ha anunciado una especie de Frankenstein. Dicen que es banco malo pero recuerda a la segregación de BFA para sacar Bankia a bolsa. Sin capital suficiente, sin provisionar las pérdidas reales y financiado por las entidades con problemas de solvencia. Prolongar sine die la política de tipos al 0% y la necesaria reestructuración y mutualización de muchas deudas aumentará la insolvencia bancaria y los costes para los contribuyentes europeos.

Draghi defiende en Alemania su política de bajos tipos de interés

El presidente del BCE afirma que las medidas monetarias del banco están funcionando.

LUIS DONCEL. 27 ABR 2016. Diario EL PAÍS

El presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, ha querido defender en el diario de mayor tirada de Alemania, el Bild, su política de bajos tipos de interés, que tanta resistencia encuentra en la mayor economía del euro. El italiano insiste en que los ahorradores no deben fijarse tan solo en el nivel de los tipos de interés, sino también en las tasas de inflación, que están en niveles mínimos. “Lo que importa es lo que uno gana en términos reales, es decir, los intereses menos la inflación”, asegura Draghi.

No es la primera vez que el jefe del BCE lanza este mensaje. Lo hizo en la rueda de prensa de la semana, en la que sugirió a un periodista alemán que explicar la diferencia entre intereses nominales y reales no era tarea del Eurobanco, sino de la prensa.

Draghi aseguró que su política monetaria “está funcionando”, aunque pidió a los críticos paciencia, ya que la crisis financiera ha sido el acontecimiento más grave desde la Segunda Guerra Mundial. Frente a las voces que reclaman una política monetaria más ortodoxa –como el ministro alemán Wolfgang Schäuble– dijo que los tipos volverán a subir cuando la economía vuelva a recuperarse y la inflación se aproxime al objetivo de “por debajo pero cerca” del 2%.

El jefe del BCE volvió a defender la independencia de la institución con una pregunta retórica que ya se hizo la semana pasada en Fráncfort. "¿Habrá alguna diferencia si alguien que no fuera italiano ocupase mi despacho? Ninguna en absoluto. Seguiría el mismo camino que nosotros", dijo. También se agarró a que el resto de grandes bancos centrales aplican políticas similares a la del BCE.

Draghi también admitió su preocupación ante el auge de los nacionalismos y aislacionismos en Europa; y advirtió a Reino Unido de que la salida de la Unión Europea le haría perder todos los beneficios del mercado único europeo. "No creo y no deseo que los británicos voten a favor de dejar la Unión Europea; juntos somos más fuertes", añadió.

La Reserva Federal mantiene abierta la puerta a una subida de tipos en junio

La Fed de EE UU mantiene el precio del dinero en abril e insiste en el mensaje de prudencia

AMANDA MARS. 27 ABR 2016 – Diario EL PAÍS

La Reserva Federal (Fed) mantuvo este miércoles los tipos de interés, tal y como esperaba el mercado, y dejó la puerta abierta a otra tímida subida para su reunión de dentro de dos meses, en junio, algo sobre lo que la comunidad inversora tiene muchas menos certezas. La economía global sigue débil y constituye un riesgo para la estadounidense, así que la subida del precio del dinero va a ser muy gradual. La celebración de elecciones presidenciales en noviembre tampoco deja a la autoridad de la política monetaria opciones de tomar medidas de calado más allá de este verano.

Desde que aprobó una moderada subida del precio del dinero en diciembre, el primer alza al que se atrevía en casi una década, el comité que decide sobre los tipos se ha reunido tres veces y resuelto dejar las cosas tal y como están. Los tipos siguen, pese al repunte de finales de 2015, en mínimos históricos, una horquilla del 0,25% al 0,50%, aunque los datos de empleo y crecimiento de Estados Unidos darían argumentos para un nivel más elevado. Pero la fortaleza del dólar, que lastra las exportaciones, los efectos de la caída del petróleo y el frenazo de China dan coartada para tomarse el camino de retorno a la llamada "normalización monetaria" con mucha calma.

En su comunicado de este miércoles, la Fed ha retirado la referencia directa los "riesgos" de la actividad económica global que sí había destacado en sus pronunciamientos anteriores, lo que serviría para abonar la teoría de que una subida del precio del dinero en junio es posible. Pero, al mismo tiempo, sí subraya que el comité "continúa vigilando de cerca los indicadores de inflación y el desarrollo económico y financiero global".

Los tipos de interés bajos significan créditos más fáciles, más liquidez en el mercado, y hay quien cree que la Fed está aplicando demasiado estímulos sobre la economía e hinchando algo cercano a una burbuja financiera. "Las condiciones del mercado laboral han mejorado más a pesar de que el crecimiento económico se ha ralentizado", señala también el comunicado.

Dentro del propio comité hay disensiones y miembros que consideran que se debería haber aprobado otra subida de tipos ya el pasado mes de marzo. La

Lecturas de Economía

presidenta de la Fed de Kansas City, por ejemplo ha defendido la subida en varias ocasiones y tanto ahora como en el mes pasado votó en solitario en favor de ello. George ha abogado por una subida muy leve, en cualquier caso, de un cuarto de punto.

Porque, además de la incertidumbre de la economía global, hay otra clave exterior que tener muy cuenta de cara a subida del precio del dinero en Estados Unidos, y es que otros grandes bancos centrales, como el europeo (BCE) y el de Japón, están aplicando medidas en sentido contrario, muy expansivas, lo que abona la caída de sus divisas respecto al dólar y puede dañar aún más las exportaciones americanas.

EFFECTO DE LA BATALLA ELECTORAL

La Fed también se está viendo afectada por la batalla electoral estadounidense. El precandidato que está liderando las primarias republicanas, el empresario Donald Trump, advirtió este abril de que, si llegaba a la Casa Blanca, reemplazaría a Janet Yellen, aunque al mismo tiempo se mostró partidario del mantenimiento de los bajos tipos de interés. Se contradijo con lo que él mismo había dicho en noviembre, cuando acusó a la Fed de frenar la subida de tipos para ayudar a la Administración de Barack Obama. “No están subiendo los tipos porque Obama les han pedido que no lo haga, creo que él quiere dejar el cargo porque estamos en una burbuja y cuando esos tipos suban, van a ocurrir muchas cosas malas”, alertó.

La inflación general sigue baja (en el 0,9 % el pasado mes de marzo), lastreada por el bajo coste de la energía. La Fed señaló este miércoles que seguirá así durante un tiempo, si bien confía en que se acerque a su objetivo del 2 % en el medio plazo.

Article 38: Vida de un pistolero económico

JORGE VOLPI. EL PAÍS - Opinión - 22-02-2005

En 1967, John Perkins había concluido sus atropellados estudios de administración de empresas en la Universidad de Boston y acababa de casarse con su novia de toda la vida cuando, a instancias de un pariente de ella, fue invitado a realizar algunas pruebas en la Agencia Nacional de Seguridad (NSA), acaso el menos conocido de los variados cuerpos de inteligencia que existían entonces en Estados Unidos. Aunque al parecer obtuvo buenos resultados y satisfizo los requisitos impuestos por sus entrevistadores, al final Perkins prefirió incorporarse durante dos años al Cuerpo de Paz y, al lado de su esposa, se dispuso apasar tres años en la selva amazónica ecuatoriana.

A su regreso, la NSA no se había olvidado de él y, a través de una intrincada red de contactos, le ayudó a encontrar trabajo en una misteriosa empresa de consultoría llamada Chas. T. Main Inc. (MAIN), una de cuyas principales funciones consistía en asesorar al Banco Mundial sobre las posibilidades de inversión en los distintos países del Tercer Mundo. Al principio, a Perkins no le quedaban muy claros ni los objetivos de la firma ni sus propias funciones, hasta que una joven y hermosa ejecutiva, Claudine, de la que no tardaría en enamorarse, le hizo ver cuál sería su destino a partir de entonces.

-Mi misión es convertirte en un economic hit man (EHM) -le dijo ella en el primero de sus encuentros secretos, celebrados siempre sin testigos en su propia casa-. Somos una especie rara en un negocio sucio. Y nadie puede enterarse de ello, ni siquiera tu esposa. Y recuerda que, si decides entrar, es para toda la vida.

A continuación le detalló las que serían sus metas a partir de ese día: su trabajo, le reveló, consistiría en justificar que enormes préstamos internacionales fluyeran a través de MAIN y otras compañías estadounidenses, como Bechtel o Halliburton, para la planeación y construcción de proyectos en países en desarrollo; en segundo lugar, tendría que buscar la bancarrota de esos mismos países, de modo que jamás pudiesen pagar a sus acreedores y se convirtieran así en dóciles socios de Estados Unidos, no pudiendo negarse a conceder su territorio para la construcción de bases militares, a poner sus recursos naturales a la disposición de los inversores extranjeros o a otorgar sus votos en las Naciones Unidas y otras instancias internacionales a Estados Unidos.

Para los cuerpos de seguridad de esta nación, el plan resultaba perfecto, sobre todo en una época tan comprometida como los sesenta, en los peores momentos de la guerra de Vietnam: en vez de utilizar agentes de la CIA o del Ejército para cumplir este tipo de labores, las propias empresas privadas les pagaban sus salarios a los EHM, con el beneficio suplementario de que, en caso de ser descubiertos, nunca podría comprobarse su vínculo directo con el Gobierno estadounidense.

Aunque la historia parece sacada de una novela de John Le Carré, se trata de un relato basado en hechos reales. En *Confessions of an Economic Hit Man* (2005), uno de los mayores éxitos de estas semanas, John Perkins afirma que todo lo que cuenta en verdad ocurrió. Como decenas de supuestos hombres de negocios estadounidenses en el Tercer Mundo, Perkins en realidad era un pistolero económico, una especie de agente secreto ex oficio, cuya labor consistía en aumentar el poderío estadounidense y dominar a los países endeudados.

En su primera misión, Perkins viajó a Indonesia, entonces un objetivo político de primer orden, sobre todo cuando el comunismo parecía dispuesto a dominar

todos los países del sureste asiático, a fin de convencer al general Suharto de que MAIN sirviese como intermediario en el financiamiento de la electrificación de Java; su objetivo menos declarado consistía en endeudar al país a fin de convertirlo en un rehén de la política estadounidense.

Una vez lograda su tarea, Perkins fue ascendido a economista jefe de MAIN y posteriormente enviado a Panamá con un encargo semejante. Allí llegó a entrevistarse con Omar Torrijos, uno de los pocos líderes latinoamericanos dispuestos a escapar al control de Washington sin someterse a los dictados del comunismo (lo cual, según Perkins, terminaría costándole la vida, lo mismo que a otro héroe, el presidente de Ecuador José Roldós).

No obstante, la siguiente tarea de Perkins resultó aún más lucrativa e importante para los intereses de su país. Tras la constitución de la Organización de Países Productores y Exportadores de Petróleo (OPEP) y el embargo decretado por los países árabes contra Estados Unidos por su apoyo a Israel en 1974, el Gobierno decidió que jamás podría volver a suceder algo parecido. Para impedirlo, se volvía necesario establecer un gran acuerdo con Arabia Saudí, el mayor productor de petróleo del mundo, empleando la misma estrategia utilizada antes en Indonesia y Panamá, sólo que en una escala más amplia.

El pacto global entre ambos países terminó siendo el más grande de la historia: la

construcción de toda la infraestructura de una nación que aún vivía en el medievo fue adjudicada a empresas estadounidenses. Al cabo de unos años, y gracias a todo tipo de tácticas, incluido el soborno con mujeres a miembros de la familia real, Arabia Saudí se convirtió en el mayor aliado de Washington en el Medio Oriente. Las consecuencias de esta alianza se prolongan hasta nuestros días: basta recordar las estrechísimas relaciones que todavía existen entre la Casa de Saud y la familia Bush.

Cada vez más desencantado con su trabajo y menos seguro de su moralidad, Perkins todavía cumplió nuevas misiones en Panamá, hasta el misterioso asesinato de Torrijos y la posterior invasión de los marines en Irán, donde le tocó vivir de cerca la caída del Sha y el fracaso de la política estadounidense, y por fin en Colombia, donde el encuentro con otra mujer, Paula, lo haría decidirse a cambiar de vida. En 1982, Perkins al fin abandonó MAIN y su vida de pistolero económico y fundó su propia compañía de energía, Independent Power Systems

. Desde entonces, y hasta los atentados del 11 de septiembre de 2001, mantuvo en secreto su carrera como EHM; gracias al apoyo de su hija, entonces comprendió que no podía quedarse callado más tiempo y comenzó a escribir Confessions of an Economic Hit man para lavar sus culpas y prevenir al mundo sobre el nuevo imperialismo estadounidense. Desde entonces, Perkins se ha preocupado por realizar proyectos de desarrollo que en verdad buscan el beneficio de los más pobres y no sólo servir a los fines políticos de la corporatocracia.

Aunque el libro relata una valerosa toma de conciencia, lo cierto es que, a pesar de su tono arriesgado y sentencioso, no revela nada sustancialmente nuevo. Si resulta importante -y si se ha convertido en un éxito de crítica y de ventas-, se debe a que por fin alguien se ha atrevido a poner sobre la mesa, de una manera clara y comprensible, la secular complicidad entre el poder económico y el poder político. La vieja receta que dictaba "lo que es bueno para Ford es bueno para Estados Unidos" se cumple ahora de una forma más perversa, aunque en el fondo

no se trate sino de la consecuencia extrema del capitalismo: en nuestro mundo globalizado, lo único que faltaba por privatizar eran los servicios de inteligencia. Al final, la moraleja del libro de Perkins es clara: mientras los países pobres no estén dispuestos a defender sus recursos naturales y a luchar contra la corrupción interna y la manipulación extranjera, el auge de los EHM y la expansión de Imperio estadounidense parecen asegurados.

Article 39: LA ECONOMIA DEL BIEN COMÚN (Christian Felber)

Por Jose Cabré

La economía del bien común pretende resolver la contradicción de valores entre los valores que desea la sociedad A) (honestidad, aprecio, confianza, responsabilidad, solidaridad, compartir...) y los valores que fomenta la economía B) (egoísmo, avidez, envidia, desconsideración, irresponsabilidad, desconfianza.....)

La búsqueda del “interés propio” (A. Smith) como un fin supremo de recíproca competencia nos ha llevado, en contra de todo pronóstico y promesa:

- Concentración y abuso de poder (la necesidad de crecer y hacerse más grande)
- Interrupción de la competencia y formación de “Cartels”
- Deslocalización
- Política de precios ineficaz
- Polarización y miedo social
- No satisfacción de las necesidades básicas y hambruna
- Pérdida de sentido
- Deterioro de los valores (se recompensa el egoísmo)
- Supresión de la democracia

MIENTRAS QUE EN LA ECONOMÍA DE MERCADO SE PROMUEVA EL BENEFICIO Y LA COMPETENCIA, Y SE APOYE LA EXTRALIMITACIÓN DE UNOS CONTRA OTROS QUE PROVOCA, NO SERÁ COMPATIBLE NI CON LA DIGNIDAD HUMANA NI CON LA CONFIANZA. (Cristian Felber)

DIGNIDAD: Primer valor que se menciona en la Declaración Universal de los derechos humanos. “valor en igualdad, sin condiciones e inalienable que poseen todos los seres humanos”. Es la premisa para la libertad.

SI INSTRUMENTALIZAMOS A LOS DEMÁS Y LOS UTILIZAMOS COMO MEDIOS PARA CONSEGUIR NUESTROS OBJETIVOS, LES ESTAMOS ROBANDO LA DIGNIDAD.

Los valores que buscamos a nivel personal: Dignidad, confianza, cooperación, solidaridad, y voluntad de compartir.

Confianza versus eficacia

La confianza es el más valioso bien social y cultural que conocemos. La confianza es aquello que mantiene unida una sociedad en lo más profundo. No la eficacia.

Imagina una sociedad en la que pudiéramos confiar plenamente unos con otros. ¿No sería la sociedad con el más alto nivel de vida?

Una sociedad en que desconfiásemos, totalmente, unos de otros. ¿No sería la sociedad con peor calidad de vida?

Cuando en el “mercado” tenemos, constantemente, miedo de que los demás se aprovechen de nosotros, tan pronto tengan la más mínima posibilidad, sistemáticamente, perdemos algo muy esencial: la **confianza**.

La competencia es el método más eficaz que conocemos (F. August Von Hayeck) ???

Esta es una afirmación de la que mucha gente -y muchos economistas- está convencida. ¿Pero hay, realmente, evidencias empíricas que lo confirmen? ¿la competencia motiva más que otros métodos?

Pues resulta que hay muchos estudios que evidencian que la competencia no es el mejor método y sí lo es la COOPERACIÓN.

No vamos a discutir si la competencia motiva el mejorar; resulta una obviedad. Pero es una motivación extrínseca; desde el miedo (miedo a perder) o desde la ambición personal (sentirse mejor porque los demás son peores, resulta enfermizo).

Desde la competencia sólo puedo tener éxito si el otro no lo tiene. Implica un ganador y muchos perdedores, en la mayoría de los casos.

Los mejores resultados no se obtienen por la existencia de un competidor sino porque la gente se fascina con algo concreto, se llena de energía y se entrega a la causa.

La clave está en: La cooperación estructural y la motivación intrínseca.

**A) VALORES PROPICIOS
(nos hacen sentir bien)**

- . Honestidad
- . Aprecio
- . Confianza
- . Responsabilidad
- . Solidaridad
- . Compartir...



**B) VALORES DAÑINOS
(Empresas en el mercado)**

- . Egoísmo
- . Avidez
- . Envidia
- . Desconsideración
- . Irresponsabilidad
- . Desconfianza...

¿POR QUÉ ESTA CONTRADICCIÓN?

¿Cómo es posible que si en nuestras relaciones personales y sociales los valores que buscamos son A), y en nuestras Constituciones los valores que exaltamos son A), sin embargo, el mundo empresarial se comporte de acuerdo a B)?

Ello es debido, muy probablemente, a que en el mundo empresarial los valores que se recompensan (y, en consecuencia, se fomentan) son B; y no A.

La **economía de mercado** (el capitalismo) gira en torno a dos ejes:

- ✓ El afán de lucro.
- ✓ La Competencia.

Dos ejes que si las empresas persiguen se ven recompensadas y, por lo tanto, fomentadas.

La **economía del bien común**, meta en las constituciones de todos los países democráticos, propone que la economía gire en torno a dos ejes:

- ✓ El bien común.
- ✓ La Cooperación.

¿CÓMO MEDIMOS EL ÉXITO ECONÓMICO, HOY?

A NIVEL MACRO:

OBJETIVO: El bien común. Satisfacer las necesidades básicas. Aumentar la calidad de vida de los ciudadanos.

INSTRUMENTO: El PIB.

Pero el PIB no sirve para medir el bien común. El aumento del PIB en un país, no nos dice nada sobre:

- Si el reparto entre los ciudadanos es justo,
- Si hay más confianza o más miedo entre los ciudadanos,
- Si estamos agobiando a los ecosistemas,
- Si vivimos en paz o en guerra,
- Si vivimos en democracia o en dictadura,
- Etc.

Como buena alternativa, Bután, utiliza el indicador de la *Felicidad Nacional*. Cada año, se hacen 70 preguntas a los ciudadanos, tipo:

- Confía usted en su vecino?
- Qué tal están en su familia?
- Tiene tiempo para la meditación? Para la contemplación y la lectura?
- Etc.

A NIVEL MICRO:

El éxito económico lo medimos con el *beneficio financiero*. Pero éste es un indicador muy poco fiable para medir la contribución al bien común.

El *beneficio financiero* no nos dice nada sobre si la empresa:

- Crea o destruye trabajo,
- Sobre la calidad de las condiciones del trabajo,
- Sobre si hay discriminación sexual
- Sobre si la empresa produce armas, productos peligrosos o productos ecológicos locales,
- Sobre si la empresa destruye el medio ambiente,

- Sobre si la empresa evade el pago de impuestos
- Sobre si la empresa financia partidos políticos

SI MI RIQUEZA LA LOGRO A COSTA DE OTROS, EN LO MÁS PROFUNDO DE MI SER, YO NO SOY FELIZ (Christian Felber)

El Balance del bien común

El balance del bien común pone en relación:

Valores: Dignidad humana, solidaridad, justicia, sostenibilidad medioambiental y democracia.

Stakeholders (afectados): proveedores, inversores, empleados, clientes, competidores, asociaciones locales, generaciones futuras y medioambiente.

Indicadores:

- ¿Cómo de útiles son los productos/servicios?
- ¿Cómo son las condiciones laborales?
- ¿Cómo, de ecológicamente, se está produciendo?
- ¿Cómo se trata a los clientes?
- ¿Cómo de solidaria se comporta la empresa con otras empresas?
- ¿Cómo se reparten los ingresos?
- ¿Si se trata y remunera igual a las mujeres?
- ¿Cómo de democráticamente se toman las decisiones?

Y propone 4 niveles:

- Primeros pasos
- avanzado
- experimentado
- ejemplares

¿CÓMO MEDIR EL ÉXITO ECONÓMICO EN LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN?
LA MATRIZ DEL BIEN COMÚN 4.0

GRUPO DE CONTACTO ↓	Valores más comunes que encontramos en las Constituciones de países				
	Dignidad humana	Solidaridad	Sostenibilidad ecológica	Justicia social	Participación democrática y transparencia
Proveedores	Gestión ética de la Oferta/Suministros (90)				
Financiadores					Gestión ética de las Finanzas (30)
Empleados/propietarios	Calidad del puesto de trabajo e igualdad (90)	Reparto justo del volumen de trabajo (50)	Promoción del comportamiento ecológico (30)	Reparto justo de la Renta (60)	Democracia interna y transparencia (90)
Clientes/Productos/Servicios/Copropietarios	Venta ética (50)	Solidaridad copropietarios (70)	Concepción ecológica de productos servicios (90)	Concepción social de productos (30)	Aumento de los estándares sociales y ecológicos (30)
Ámbito social	Efecto social/ Significado del producto/servicio (90)	Aportación al bien común (40)	Reducción de efectos ecológicos (70)	Minimización reparto ganancias (60)	Participación en la toma de decisiones (30)
Criterios negativos	Quebrantamiento de las normas de trabajo (OIT) (-200)	Compra hostil (-200)	Gran impacto Medioambiental (.200)	Remuneración desigual a mujeres y hombres (-200)	No revelar participaciones (-200)

-1000 ≤ INDICADOR DEL BIEN COMÚN ≤ 1000

VENTAJAS LEGALES PARA LAS EMPRESA QUE CONTRIBUYEN AL BIEN COMÚN

- Impuestos a los beneficios reducidos
- Tasa aduaneras reducidas
- Créditos con interés reducido (concedidos por Bancos del bien Común)
- Prioridad en la compra pública (25% del PIB)
- Cooperación en la investigación y desarrollo.

CONSECUENCIAS CLAVE

- Liberalización de la coacción de crecer y tragar.
- Cooperación, en lugar de competencia.
- Más empresarios, más sentido y más motivación

Artículo de Ana Botín (Presidenta del Banco de Santander)



“Los bancos existen para contribuir al progreso de las personas y las empresas. Está en nuestra mano apoyar el crecimiento, generar riqueza, crear puestos de trabajo e invertir en la sociedad en la que desarrollamos nuestra actividad. Si no cumplimos nuestra función, no progresan ni los bancos ni la sociedad a la que servimos. Y si actuamos con negligencia se destruye la confianza de la sociedad. Es necesario repensar cómo trabajamos, cómo hacemos las cosas, cómo nos comportamos con nuestros empleados, clientes, accionistas y con la sociedad”.....” El éxito a largo plazo del Banco de Santander será juzgado en función de NUESTROS BENEFICIOS Y NUESTRA RENTABILIDAD. PERO LO QUE REALMENTE IMPULSARÁ nuestro negocio y generará crecimiento sostenible serán las relaciones que tengamos con nuestros empleados, nuestros clientes, nuestros accionistas y con la sociedad a la que servimos. Si nuestros empleados se sienten motivados, comprometidos y reconocidos, se esforzarán al máximo por los clientes. Si éstos reciben un servicio excelente y sienten que estamos de su lado, contarán más con nosotros. Si esto ocurre, los resultados mejorarán y los accionistas se quedarán con nosotros e invertirán más. Esto ayudará a que podamos hacer más para apoyar a la sociedad y el círculo virtuoso volverá a empezar”. (Patricia Botín: Artículo: LA FUNCIÓN DE LOS BANCOS. *EL PAÍS*, JUEVES 23 DE OCTUBRE 2014.)

“Los bancos existen para contribuir al progreso de las personas y las empresas. Está en nuestra mano apoyar el crecimiento, generar riqueza, crear puestos de trabajo e invertir en la sociedad en la que desarrollamos nuestra actividad. Si no cumplimos nuestra función, no progresan ni los bancos ni la sociedad a la que servimos.

Article 40. ¿Algo a cambio de nada? La renta básica universal

La economía moderna se sustenta sobre la base de que todos debemos trabajar por un salario. Pero el elevado desempleo, el avance de la desigualdad y la robotización han hecho resurgir con fuerza la posibilidad de una renta básica como futuro del Estado del bienestar.

Diari la Vanguardia. Diners. Xavier Ferràs. Degà de la Facultat d'Empresa de la UVic-UCC.

Imaginem-nos que ens ofereixen l'equivalent a 1.000 euros mensuals per a tota la vida, pel simple fet de ser ciutadans, i independentment de les nostres condicions laborals (tant si treballem com si no). Com ens comportaríem? Aquest és el principi de la renda bàsica universal (RBU), un mínim garantit que ens permeti mantenir-nos sobre la línia de pobresa, una proposta d'innovació social que comença a prendre força creixement al món del capitalisme post-crisi. Sembla una bogeria, però més i més experts s'interessen pel tema, mentre l'automatització massiva expulsa milions de persones dels seus llocs de treball. L'economia ortodoxa ens diu que, davant un canvi tecnològic que aniquila vells sectors, l'enginy emprenedor sempre aconsegueix generar fonts equivalents d'ocupació. Ja, però i si això ens passa?

L'economia no és una ciència pura. Les lleis econòmiques no són com la llei de la gravetat. El fet que sempre hagi passat no significa que torni a passar. Especialment, davant un escenari de vertiginós canvi tecnològic. Només cal mirar les recents dades de tancaments massius d'establiments comercials als Estats Units. Empreses com *The Limited*, *J.C. Penney*, *Sears*, *Kmart*, *Macy's* o *Abercrombie* estan abaixant definitivament les persianes de centenars dels seus punts de venda, fenomen que la revista *Business Insider* ha vingut a qualificar d'apocalipsi comercial. Un terç de les antigament vibrants grans superfícies comercials nord-americanes es troben en perill de desmantellament, amb les implicacions que té això en la geografia i en la dinàmica urbana. Moltes de les grans marques de distribució intenten canviar a la desesperada els seus models de venda al canal digital, mentre *Amazon* es converteix en la gran interfície comercial global. L'apocalipsi industrial que van viure els Estats Units pels efectes de la crisi, la globalització i el canvi tecnològic ara s'ha traslladat al comerç.

Les grans plataformes tecnològiques s'expandeixen a la pràctica totalitat dels sectors econòmics, i es converteixen en les empreses més grans del món, desbancant petrolieres, farmacèutiques o automobilístiques. Els cinc gegants digitals (Apple, Google, Microsoft, Amazon i Facebook) van tenir el 2016 uns astronòmics ingressos d'1,2 milions de dòlars per empleat, uns beneficis de 284.000 dòlars per treballador i una capitalització borsària de 8,1 milions de dòlars per empleat. Molts diners i molt poca ocupació. El món digital és un món d'uns quants guanyadors. La dinàmica que s'estableix als mercats digitals és coneguda com *the winner takes it all*, nom inspirat en la famosa cançó homònima d'ABBA: tot s'ho emporta el guanyador. El nou escenari econòmic està dominat

per gegants digitals, amb imbatibles economies d'escala i d'abast, reconegudes marques, potents i ubicis interfases d'arribada a l'usuari final, accés a bases de dades massius i processos automatitzats dirigits per algoritmes d'intel·ligència artificial creixent. Això, i plantes de manufactura poblades per robots.

Els salaris, el principal mecanisme de distribució de riquesa del capitalisme precrisi, estan desapareixent a mesura que disminueix l'oferta d'ocupació.

Tècnicament, sembla possible un món on la feina sigui reservada a les màquines, no als humans. Però si no busquem mecanismes de redistribució del valor, com va alertar Thomas Piketty, correix el risc de tornar a èpoques en que l'acumulació del capital en unes quantes mans, i la seva herència, determinaven els destins socials i les possibilitats de prosperar dels individus.

Per tot això, des dels cenacles de la innovació i la tecnologia emergeix la idea de la renda bàsica universal. L'estensió de la desigualtat, l'estancament dels salaris i l'empobriment de les classes mitjanes requereixen obrir aquest debat. No es tracta de criticar el capitalisme, sistema que ens ha permès arribar a cotes de desenvolupament mai vistes, i que continua extraient de la pobresa milions de persones. Es tracta d'admetre que ens trobem davant un nou i desconegut paradigma. Tampoc no és un tema patrimoni d'esquerres o de dretes. Per les esquerres, l'RBU seria el mecanisme final d'erradicació de la pobresa. Per les dretes, una oportunitat de dotar l'individu de llibertat i responsabilitat d'autogestió, ja que la RBU significaria també el desmantellament de costoses i ineficients xarxes d'assistència social (l'American Enterprise Institute, un poderós *think tank* conservador americà va demanar una renda de 13.000 dòlars anuals per a tot americà). *Money for nothing. Una renda Incondicional a canvi de res.*

Té sentit? Els estudis en curs indiquen que una part de la població renunciaria a treballar. Però no és aquesta la part de població menys productiva, i que ja salta de subsidi en subsidi? Una altra part equivalent, veient el seu risc reduït, decidiria emprendre les seus propis negocis, fomentant la innovació i creant ocupació. A més, l'RBU eliminaria incomptables despeses sanitàries, educatives i socials associades a la pobresa i l'exclusió. L'RBU substituiria pensions i prestacions d'atur. Desaparèixer els incentius perversos (subsidis només a qui no treballa, incentivant-lo a no treballar). I si, a més, l'RBU vingués acompanyada de flexibilització del mercat laboral? RBU més acomiadament lliure? No tindríem així economies més competitives? Avui en un escenari ple de Trumps i Brexits cap debat no ha de ser tabú. Sabem que ara és impossible, i que els problemes colaterals són molts. Però l'RBU és una cosa per preveure en l'horitzó d'un món d'exuberància tecnològica, empreses hiperproductives i perill de retorn a temps revolucionaris.

Una idea que une a Friedman y Galbraith

Economistas progresistas y conservadores apoyan la renta básica

IGNACIO FARIZA. 11 SEP 2016. IDEAS. EL PAÍS

La renta básica empezó en forma de utopía defendida, en tres siglos diferentes, por pensadores como Thomas Paine, Bertrand Russell o James Meade. Hoy, sin embargo, ha calado en ámbitos académicos, se asoma a algunos programas políticos de ideologías diversas —en algunos casos opuestas— y se perfila, si no como una realidad a corto plazo, sí como una opción posible en un horizonte temporal más amplio. De idea de nicho, en muy pocos años ha pasado a ser ampliamente conocida por sectores crecientes de la población. Y, si la voluntad política acompaña, podríamos verla pronto como una realidad en países de nuestro entorno. Si es capaz de unir, aunque con motivaciones bien distintas, a economistas ideológicamente dispares como Milton Friedman y John Kenneth Galbraith, ¿qué podría frenarla?

Entre los intelectuales progresistas, tres razones empujan a la puesta en marcha de una asignación económica a cada ciudadano, por el mero hecho de serlo y sin distinción alguna, suficiente para cubrir sus necesidades básicas: la justicia social —“la riqueza de una sociedad es resultado del esfuerzo de las generaciones pasadas, no solo de la actual, y repartirla es una cuestión de justicia”, en palabras de Guy Standing, profesor de la Universidad de Londres—; la erradicación de la pobreza —John Kenneth Galbraith: “Un país rico como EE UU bien puede permitirse sacar a todos sus ciudadanos de la pobreza”— y la redistribución de las ganancias derivadas de la automatización —ya en 1995 Jeremy Rifkin se refería a la renta básica como la herramienta más efectiva para proteger a los trabajadores desplazados por las máquinas—.

En el ámbito puramente político, el exministro griego de Finanzas Yanis Varoufakis se ha referido recientemente a la renta básica como una aproximación “absolutamente esencial” para el futuro de la socialdemocracia; los laboristas británicos estudian “de cerca” la idea como antídoto contra la robotización y, en España, pese a haber pasado de proponer una renta básica universal a una renta garantizada con menos fondos, Podemos sigue incluyéndola en sus programas electorales con una cuantía de 600 euros por persona hasta un máximo de 1.290 euros por unidad familiar.

Como efectos colaterales positivos, sus defensores en la izquierda aseguran que presionaría al alza los salarios más bajos —ya que nadie se vería forzado a llevar a cabo los trabajos más duros y los empleadores se verían obligados a aumentar su retribución— y contribuiría al desarrollo del voluntariado y del trabajo comunitario. Se trata, dicen sus más fervientes valedores, de una reformulación de un Estado de Bienestar 2.0 acechado por los efectos de la globalización; de una suerte de “vacuna contra los problemas sociales del siglo XXI”, en palabras de Scott Santens, uno de sus más férreos defensores. Todo, claro está, sin tocar los dos pilares básicos de la socialdemocracia: la educación y la sanidad pública, universal y de calidad.

Se trataría de unificar el sistema de ayudas sociales, simplificar la burocracia y eliminar ineficiencias

Aunque tradicionalmente la renta básica ha sido asociada a las ideologías progresistas y en los sectores conservadores ha gozado de mucho menos predicamento, dos de sus popes clásicos como Friederich Hayek o Milton Friedman no han dudado en respaldar la idea como parte de su ideal social. Hayek, nobel de Economía en 1974, se limitó a apoyar una suerte de “suelo del que nadie tenga que caer incluso cuando no es capaz de mantenerse a sí mismo” (Derecho, legislación y libertad, 1981). Friedman, en cambio, defendió la puesta en marcha de un impuesto negativo sobre la renta como un suelo “para todas aquellas personas en situación de necesidad, sin importar las razones, que dañe lo menos posible su independencia”.

Más recientemente, intelectuales conservadores de cabecera en EE UU como Charles Murray han defendido el concepto como una alternativa a un Estado de Bienestar que detestan y que, a su juicio, está en pleno proceso de “autodestrucción”. Murray propone una asignación anual de 10.000 dólares (algo menos de 9.000 euros) al año a cada adulto mayor de 25 años que sustituya a todas las transferencias sociales y al programa de atención médica Medicare. “Bajo los criterios conservadores”, escribía recientemente el politólogo del think tank American Enterprise Institute, esta renta básica “es claramente superior al sistema actual para terminar con la pobreza involuntaria”. Se trata, argumentan, de unificar el complejo sistema de ayudas sociales vigente en muchos países, simplificar la burocracia, eliminar ineficiencias y re establecer la libertad individual.

Las reticencias en ambos lados del espectro ideológico también son notables, especialmente en el caso conservador. Si en la izquierda el sector crítico considera que la renta básica laminaría el poder de negociación de los sindicatos y daría alas a quienes piden mayor flexibilidad del mercado de trabajo, sus pares en la derecha elevan el tono por la inflación que generaría, la imposibilidad de ponerla en marcha con el esquema fiscal actual y, sobre todo, por su efecto desincentivador del trabajo.

Sin embargo, la idea sigue abriéndose camino. Suiza la sometió en junio a referéndum (perdió, eso sí, por amplia mayoría); la cuarta ciudad más poblada de Países Bajos, Utrecht, probará desde enero una asignación 960 euros al mes durante dos años a 250 de sus ciudadanos para analizar los pros y los contras de la medida; en Finlandia, la coalición de Gobierno de centroderecha en la que están los populistas ultraconservadores de *Verdaderos Finlandeses*, también pondrá en marcha un proyecto piloto en 2017 de entre 500 y 700 euros mensuales para entre 5.000 y 10.000 mayores de edad. Quizá el caso más llamativo es el de la aceleradora de start-ups Y Combinator, que ensaya un pago de entre 1.000 y 2.000 dólares mensuales a 100 familias de Oakland (California): la principal cuna de emprendedores del planeta, de la que parte la llamada cuarta revolución industrial, empieza a vislumbrar en la renta básica la panacea para un mundo cada vez más rico y eficiente, pero también desigual.

Esas dos ideas, una economía cada vez más digitalizada y desarrollada y una inequidad galopante, empujan a la renta básica. Nunca antes en la historia de la humanidad ha habido un momento mejor para nacer que el actual: según los cálculos más conservadores, el bienestar material global se ha triplicado en los últimos 65 años, tal y como destacaba recientemente en un artículo de Bradford Delong. La irrupción de Internet ha abierto un abanico inédito de posibilidades. Pero la automatización y robotización que ha contribuido a abaratizar un sinfín de procesos productivos también ha traído consigo crecientes bolsas de paro.

Lecturas de Economía

La predicción, hace casi un siglo, de John Maynard Keynes en su ensayo *Posibilidades económicas para nuestros nietos* (1930) es hoy más real que nunca: “Estamos siendo afligidos por una nueva enfermedad (...): el desempleo tecnológico (...)”. Contra esta realidad y a la luz de los últimos estudios que calculan que entre el 35% y el 50% de los puestos de trabajo están en riesgo de automatización, la renta básica merece, al menos, un estudio concienzudo de sus muchas ventajas y algunos inconvenientes.