



FIB

Facultat d'Informàtica
de Barcelona

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

E3 Empresa i Entorn Econòmic

Lectures Economia



Jose Cabré

jose.cabre@upc.edu

Joaquim Deulofeu

joaquim.deulofeu@upc.edu

Xavier Portales

xavier.portales@upc.edu



Departament d'Organització
d'Empreses

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

Curs 2011-2012

Índex de Lectures de la part d'Economia

INEM vs. EPA	4
Todo lo que siempre quiso saber sobre el IPC y nunca se atrevió a preguntar	7
¿Cuál es la inflación ideal?	16
¿Está el mundo cayendo en un atolladero económico?	19
Siete falacias sobre la globalización y la competitividad.....	22
Porqué crece la población activa	25
La deflación: amenaza la enfermedad del diablo.....	31
Países ricos, trabajadores esclavos.....	35
¿Nos engañan los políticos cuando nos dan datos sobre la inflación?.....	38
Zimbabue, de vergeles a eriales	39
La organización económica de un campo de prisioneros	41
Espejismo irresistible: La curva de Laffer	52
La deuda externa se reduce por primera vez en una década	54
Preguntas para perdonar la deuda	56
Los Famosos salvan su dinero, y al mundo.....	58
Falsedades sobre las pensiones	61
La economía sumergida	63
La economía sumergida en el estado español llega al 21 por ciento del PIB	68
Paraísos fiscales, pobreza y terrorismo	70
El Prestige, un ejemplo de globalización.....	72
La guerra contra la corrupción perjudica al mundo	73
China adelanta a Japón	76
El crecimiento en una economía budista.....	77
Cómo fui protagonista de las locuras de 1929.....	79
Lo que aprendí sobre la crisis económica mundial desde el FMI	84
La hora de la política fiscal	91
¿Quién era Milton Friedman?.....	93
El síndrome de Fu Manchú.....	102
Las claves de una crisis financiera inédita y con final incierto.....	104
Por qué las políticas de austeridad de gasto público son erróneas.....	107
España es más competitiva de lo que parece	111
Vida de un pistolero económico	113
La economía de EE UU perjudica a todos	115

INEM vs. EPA

¿CÓMO SE MIDE LA TASA DE PARO EN ESPAÑA?

INTRODUCCIÓN 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 qué 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 qué 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**.
- 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

La estadística del INEM se basa en un registro -de hecho no son ofrecen 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: pluriempleo
- 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 (<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 y considera que la población se divide en:

Activos

Personas de 16 o más años que, durante la semana de referencia, suministran mano de obra para la producción de bienes y servicios o están disponibles y en condiciones de incorporarse a dicha producción. Se subdividen en ocupados y parados.

Ocupados

Son las personas de 16 o más años que, durante la semana de referencia han estado trabajando durante al menos una hora, a cambio de una retribución (salario, jornal, beneficio empresarial, etc.) en dinero o especie, o quienes teniendo trabajo han estado temporalmente ausentes del mismo por enfermedad, vacaciones, etc. Se subdividen en trabajadores por cuenta propia, (empleadores, empresarios sin asalariados y trabajadores independientes, miembros de cooperativas, ayudas familiares) y asalariados (públicos o privados).

Atendiendo a la duración de la jornada se clasifican en ocupados a tiempo completo y ocupados a tiempo parcial. La jornada habitual semanal no puede ser inferior a 30 horas en el primer caso ni superior a 35 en el segundo.

Los asalariados se clasifican en indefinidos y temporales. Estos últimos tienen fijado el fin de su contrato o relación laboral por medio de condiciones objetivas, tales como la expiración de un cierto plazo, la realización de una tarea determinada, etc.

Parados

Personas de 16 o más años que durante la semana de referencia han estado sin trabajo, disponibles para trabajar y buscando activamente empleo. Son parados también quienes ya han encontrado trabajo y están a la espera de incorporarse a él, siempre que verifiquen las dos primeras condiciones.

Población contada aparte

Son quienes hacen el servicio militar o el civil sustitutorio.

Inactivos

Población de 16 o más años no incluida en ninguna de las categorías anteriores.

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 número 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 de los dos métodos 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 si es fiable.

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

Per Jose Cabré. Set.2011

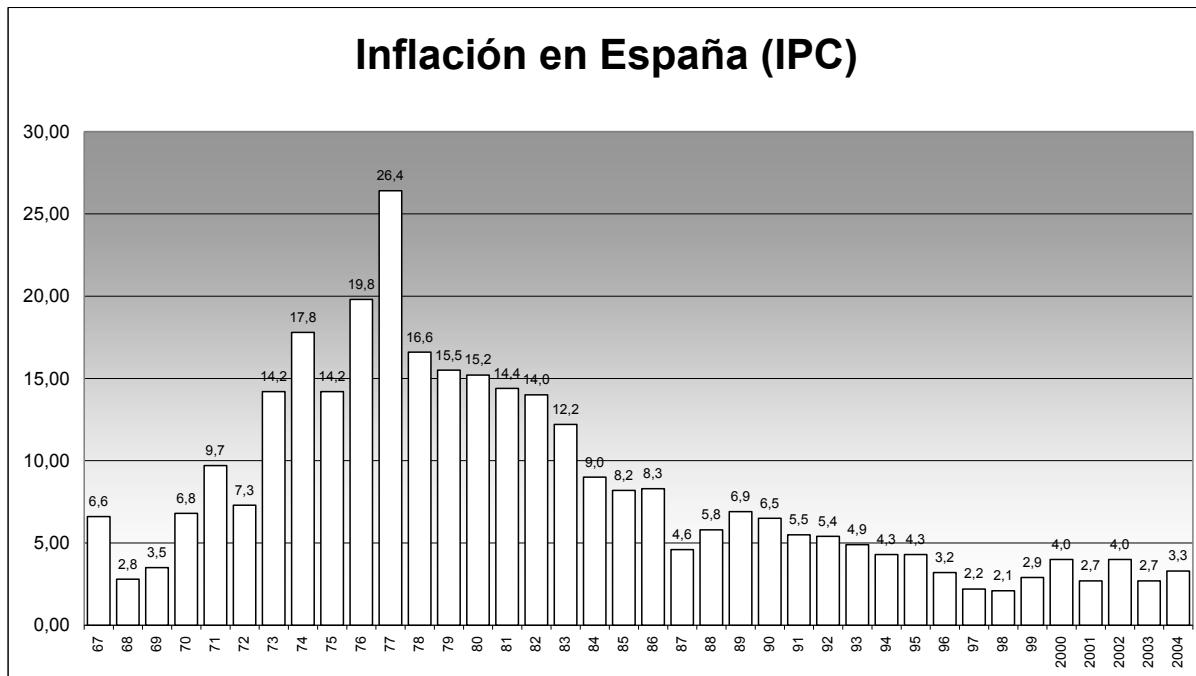
1.- De que va esta película del IPC?

El Índice de Precios de Consumo (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 de 491 artículos, de los cuales informan más de 30.000 establecimientos distribuidos en 171 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, fax 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, 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 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.



Fuente INE

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 una actualización de la base de datos que los configura, vigente desde 1982. Los cambios en el consumo de los españoles, detectados a partir de 1986, con el comienzo de la expansión económica, han servido de base para confeccionar una nueva estructura de ponderaciones de los distintos capítulos que componen el IPC. El nuevo Índice de Precios de Consumo es más representativo de los hábitos de gasto de los españoles.

2.- ¿Cuáles son las grandes cifras del índice?

En enero de 2002 entró en vigor el sistema de IPC base 2001. Entre las principales novedades del IPC base 2001 destacaba su publicación en 12 grupos, motivado por la adaptación a la COICOP, así como a la actualización de las ponderaciones de estos 12 grupos a partir de la información que aporta la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares. En el IPC base 2001 destacaba la inclusión de precios rebajados, la revisión anual de ponderaciones y el encadenamiento de los índices.

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.

3.- ¿Las principales modificaciones, a qué 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 máquinas 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 o el alquiler de películas de vídeo.

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 2004-2005. 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.

5.- Hablemos de los principales artículos que se recogen en el IPC...

En **Alimentación** están recogidos 175 artículos, des de 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 gasolineras (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** (43) se encuentran recogidos los precios de televisores, videos, aparatos de sonido, material fotográfico, ordenadores personales, discos, libros, entradas de fútbol, cuotas de abonados, periódicos, semanarios y revistas, En **Enseñanza** (7) 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...

6.- Entre las cosas que mas sobresalen en la nueva base está el hecho de que no se compute el pago de intereses de deuda que, sin duda, representan un alto porcentaje del gasto de una familia. ¿Cuál es la razón?

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 economía 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 historia, en el sentido de que se le usa para demasiadas cosa. 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. ¿Qué 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.- ¿Dónde 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. En la presente base hemos reducido de 229 a 177 el número de municipios, pero, a pesar de ello, España, junto con Gran Bretaña, es el país de la CE donde en más municipios se toman datos.

10.- ¿Cómo 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. 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 preimpresos, 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.- ¿Cuál 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 en soporte magnético, 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 cuánto tiempo se revisan los métodos de cálculo del índice 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 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.

15.- ¿Por qué ha aumentado tan significativamente la ponderación 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.

16.- Sobre el IPC ha pesado siempre una sospecha en función que la cifra ofrecida por el INE satisfaciera o no determinados intereses: la manipulación. ¿Es posible una manipulación 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.

17.- A pesar de ser el país que mayor período dedica a la recogida de datos - del 1 al 22 de cada mes - la no recogida de datos en fechas navideñas es uno de los pecados originales del IPC. ¿Supone variación 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.

18.- ¿Puede establecerse algún tipo de comparación entre ese IPC y el de otros países 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.

19.- De cara a la convergencia entre los países europeos, ¿para cuando una normativa comunitaria en el tema de precios?

Pronto habrá una normativa, porque no son iguales la metodologías de trabajo de los índices. Por citar algunos ejemplos, Italia toma los precios solamente un día, el quince de cada mes, hay países que tienen ponderaciones muy antiguas; Francia cambia las ponderaciones cada año; hay países que incluyen todavía los préstamos hipotecarios, otros que no incluyen precios imputados... Se habla de que en 1995 tiene que haber un reglamento comunitario respecto al IPC y es probable que el nuestro por ser el primero que se ha renovado, pueda servir de referencia, marcar la pauta, para el nuevo índice de precios comunitario.

20.- ¿Inflación 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.

Índice de Precios de Consumo (IPC). Base 2006 (Resumen)

El Índice de Precios de Consumo (IPC) es 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.

La información básica sobre los gastos de los hogares en bienes y servicios de consumo la proporcionó la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF).

El estrato de referencia o grupo de población cuya estructura de gastos sirve de base a la selección de los artículos representativos y al cálculo de las ponderaciones de los mismos, es el conjunto de la población residente en viviendas familiares en España.

El campo de consumo está constituido por todos los gastos que los hogares de la población dedican al consumo; por tanto, quedan excluidas las inversiones que realicen estos hogares. Sólo se tienen en cuenta los gastos reales que realiza la población, lo que implica la exclusión de cualquier operación de gasto imputada, como las relativas al autoconsumo, autosuministro, alquiler imputado, salario en especie o consumos subvencionados, como los sanitarios o educacionales.

A partir de las más de 500 partidas de gasto de la ECPF se han seleccionado 491 artículos, clasificados en 12 grupos, cuya evolución de precios representará la de la totalidad de bienes y servicios de consumo. El conjunto de estos artículos recibe comúnmente el nombre de cesta de la compra.

es el índice del componente i en el mes m del año t , referido a diciembre del año $t-1$.

La ponderación de un artículo representa la proporción del gasto efectuado en ese artículo respecto al gasto total efectuado por los hogares. La estructura de ponderaciones se revisará anualmente para determinados niveles de desagregación geográfica y funcional; en esta revisión además se estudiará la conveniencia o no de ampliar la composición de la cobertura de productos así como la posibilidad de modificar alguno de los tratamientos empleados en el cálculo del índice.

El índice se elabora con 220.000 precios aproximadamente, de los cuales informan cerca de 30.000 establecimientos distribuidos en 177 municipios.

Se calculan índices para España, las diecisiete Comunidades Autónomas, las cincuenta provincias, Ceuta, Melilla y el conjunto formado por estas dos ciudades.

Los artículos están distribuidos en los grandes grupos del IPC 2006 de la siguiente forma:

Número de artículos IPC Base 2006

Grupos	Número de artículos
1 Alimentos y bebidas no alcohólicas	175
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	43
10 Enseñanza	7
11 Hoteles, cafés y restaurantes	23
12 Otros bienes y servicios	38
Total número artículos	491

IPC base 2006

Municipios	177
Zonas Comerciales	345
Establecimientos	30.000
Artículos	491
Observaciones	220.000

Grupo	Sectores	Ponderaciones (%)
1	Alimentación y bebidas no alcohólicas	18,16
2	Bebidas alcohólicas y tabaco	2,87
3	Vestido y calzado	8,59
4	Vivienda	11,70
5	Menaje	6,84
6	Medicina	3,21
7	Transporte	14,74
8	Comunicaciones	3,98
9	Ocio y cultura	7,64
10	Enseñanza	1,38
11	Hoteles, cafés y restaurantes	11,52
12	Otros	9,37

Para más información ver: <http://www.ine.es/>

¿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**

¿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 otros 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 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 una 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 aun 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.

¿Está el mundo cayendo en un atolladero económico?

Paul Krugman EL PAÍS Lunes, 2 de junio de 2003

El autor sostiene que la situación de EEUU es llamativamente similar en algunos aspectos a la que experimentaba Japón hace una década

“La deflación disuade el préstamo y el gusto, justo lo que una economía deprimida necesita”

La inmovilidad del BCE es una de las razones por las que Alemania puede emular a Japón

De repente, la palabra deflación está en boca de todos. El Fondo Monetario Internacional acaba de publicar otro informe bastante ominoso titulado *Deflación: determinantes, riesgos y opciones políticas*. El informe llegó a los titulares al sugerir que es probable que Alemania se una a Japón en el club de la caída de precios. Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal, se apresuró a garantizar a los estadounidenses que su país no corre riesgo inminente de deflación. Pero los *green spanólogos* atentos señalaron que parecía estar protegiendo sus apuestas, y el hecho de que se sintiera obligado a tratar el tema demostraba que estaba preocupado. El peligro inmediato no es la deflación en si, sino el riesgo de que las principales economías mundiales queden atrapadas en un atolladero económico. La deflación puede ser el síntoma de que una economía se está hundiendo del todo, y al mismo tiempo la razón por la que se hunde en él aún más, pero normalmente es un indicador retardado. La cuestión crucial es, en primer lugar, si nos estancaremos en la ciénaga, y los riesgos parecen incómodamente elevados.

El tipo particular de atolladero del que tenemos que preocuparnos tiene un nombre “trampa de la liquidez”. Como explica el informe del FMI, la razón más importante para temer la deflación es que puede hacer caer la economía en una trampa de liquidez, o agudizar las dificultades de una economía que ya ha caído en esa trampa. En teoría funciona así. Por lo general, la deflación –una caída general de precios- es fácil de combatir. Todo lo que tiene que hacer un banco central (en el caso estadounidense, la Reserva Federal) es acuñar más dinero y ponerlo en manos de los bancos. Con más efectivo en las manos, los bancos hacen más préstamos, los tipos de interés bajan, la economía repunta y el nivel de precios deja de caer. ¿Pero qué sucede si la economía está tan enferma que bajar los intereses hasta cero no es suficiente para devolver la economía al pleno empleo? Entonces nos encontramos en una trampa de liquidez: el dinero adicional introducido en la economía –la liquidez añadida- se mantiene ocioso, porque no tiene sentido prestar dinero si no recibes recompensa alguna. Y la política monetaria pierde su eficacia.

En cuanto una economía cae en esa trampa, es probable que se deslice hacia la deflación, y empiezan a ocurrir cosas desagradables. La caída de precios induce a la gente a posponer sus compras, con la expectativa de que los precios caigan aún más, deprimiendo la demanda actual. Además, la deflación significa normalmente no sólo un descenso de los precios, sino también de las rentas. En una economía deflacionaria, una familia que pida dinero para comprar una casa podrá encontrarse con que tiene que pagar plazos hipotecarios fijos con una nómina descendente; una empresa que se endeude para financiar la inversión podría encontrarse con que tiene que pagar una cuenta de interés fijo con unos ingresos decrecientes. Cuando los precios de bienes y servicios caen, los precios de los activos –como las casas- acaban bajando. Una economía deflacionaria es aquella en la que, lejos de poder extraer efectivo de sus casas, refinanciándolas, los consumidores se encuentran con que su patrimonio neto está desapareciendo. En otras palabras, la deflación disuade el préstamo y el gusto, justo lo que una economía deprimida necesita.

gasto, justamente aquello que una economía deprimida necesita mantener. Y cuando una economía se encuentra en una trampa de liquidez, las autoridades no pueden contrarrestar los efectos depresivos de la deflación recortando los tipos de interés. De esta forma se produce un círculo vicioso. La deflación conduce a un aumento del desempleo y a una caída en la capacidad utilizada; esto provoca una mayor presión a la baja en los precios y en los salarios, la deflación se acelera, lo que deprime aún más la economía. Es la perspectiva de tal “espiral deflacionaria”, más que la deflación en sí, lo que asusta al FMI, y con razón.

Hace unos cinco años, otro economista y yo empezamos a señalar que lo que puede pasar en Japón puede pasar en cualquier otra parte. (Parte del informe del FMI se basa en mi trabajo sobre la materia). Por consiguiente, ¿deberíamos tomarnos muy seriamente el riesgo de que algo similar suceda en las otras grandes economías mundiales? No es probable que Estados Unidos ni Europa, aparte de Alemania, experimenten una deflación seria en los próximos dos años. Pero ésa es una pregunta equivocada, y deberíamos tener en cuenta que al malestar económico de Japón le llevó mucho tiempo convertirse en una deflación generalizada. Cuando explotó la burbuja bursátil de los años ochenta, la economía japonesa no se cayó de un precipicio. En general siguió creciendo, si bien lentamente, y la nación no experimentó una recesión grave hasta 1998. Pero, año tras año, Japón obtenía perores resultados creciendo menos de lo que su potencial le permitiría. Aunque el Gobierno japonés intentó disimular la economía utilizando las herramientas habituales –gasto deficitario, bajada de los tipos de interés–, nunca era suficiente. Hacia 1995, la economía se había deslizado hacia una trampa de liquidez; a finales de los años noventa había entrado en una espiral deflacionaria.

La situación estadounidense es llamativamente similar en algunos aspectos a la que experimentaba Japón hace una década. Como Japón hacia 1993 o 1994. Estados Unidos se enfrenta ahora a las consecuencias de una enorme burbuja bursátil. También como Japón, Estados Unidos se enfrenta a un problema no de recesión aguda, sino de persistentes resultados inferiores a lo esperado. Lo diferente es que Estados Unidos tiene la advertencia de Japón. ¿Es cierto eso de que la persona precavida vale por dos?. Independientemente de las garantías que nos ofrezca Greenspan, el personal de la Reserva Federal está, muy preocupado por la posibilidad de que en Estados Unidos se reproduzca un escenario similar al japonés. En un importante estudio publicado el año pasado sobre la experiencia japonesa, los economistas de la Reserva Federal llegaron a dos conclusiones clave. En primer lugar, Japón podría haber evitado su actual trampa si los políticos hubieran actuado con suficiente resolución y rapidez. Pero cuando se dieron cuenta del peligro, ya era demasiado tarde. Las políticas relativamente cautias que aplicaron en la década de los noventa tenían sentido no sólo dadas sus propias previsiones, sino también las de los analistas independientes. Pero las previsiones estaban equivocadas, y los japoneses no tomaron suficientes precauciones.

La Reserva Federal se ha tomado muy en serio estas conclusiones. En cuanto la economía estadounidense empezó a tambalearse, recortó los intereses rápidamente y frecuentemente, intentando adelantarse al problema. Ciertamente, esos recortes ayudaron a moderar la contratación, pero a estas alturas, con un tipo de interés de los préstamos interbancarios a un día por debajo del 1,25% la Reserva Federal casi se ha quedado sin margen para recortar. (Los funcionarios de la Reserva Federal creen, por razones técnicas, que bajar del 0,75% sería contraproducente). Ahora sería muy buen momento para anunciar un objetivo inflacionario. Pero también está claro que podría venirle bien una ayudita, interna y externa. Pero, por desgracia, no está obteniendo esa ayuda. El homólogo europeo de la Reserva Federal, el Banco Central Europeo, ha sido mucho más cauto a la hora de recortar intereses. Hay razones económicas, culturales y psicológicas para esta pasividad, pero la inmovilidad del Banco Central es una de las principales razones por las que Alemania parece destinada a seguir los pasos de Japón. Los Gobiernos europeos tampoco son de mucha ayuda. Ligados por el “pacto de estabilidad”, que limita el tamaño del déficit que se les permite registrar, han seguido recortando el gasto y aumentando los impuestos.

El Gobierno de Bush se muestra notablemente despreocupado por los déficit. ¿No son los recortes de impuestos propuestos exactamente lo que la economía necesita? Desgraciadamente, no. A pesar de su enorme tamaño –si nos olvidamos de los malabarismos

fiscales, la última ronda costará al menos 800.000 millones de dólares en la próxima década-, bombean relativamente poco dinero a la economía en este momento, que es cuando lo necesita. Además, los recortes de impuestos favorecen principalmente a los muy, muy ricos, que son los que menos probabilidades tienen de gastarse el beneficio inesperado. Mientras tanto, los Gobiernos estatales y locales a los que no se les permite endeudarse –Estados Unidos tiene su propia versión del pacto de estabilidad-, están reduciendo drásticamente el gasto y subiendo los impuestos. Y tanto los recortes de gastos como las subidas de impuestos afectarán principalmente a los más vulnerables, aquellos que no pueden compensar la diferencia tirando de los ahorros. El resultado es que la corriente económica descendente provocada por los recortes estatales será casi con toda certeza más fuerte que cualquier estímulo producido por los recortes fiscales federales.

En resumen, a aquellos que nos preocupa el atolladero al estilo japonés, el panorama mundial nos parece bastante aterrador. A los políticos les preocupa sus programas de rigor, a parte de la Reserva Federal, ninguno de ellos parece entender lo que nos podemos estar jugando. Por supuesto, es posible, quizá probable, que su despreocupación resulte justificada. La mayoría de los analistas no creen que Estados Unidos se vaya a ver atrapado en una trampa de liquidez. E incluso la Reserva Federal cree -¿o acaso espera? que el aumento de la inversión empresarial salve la situación. Pero tampoco hubo muchos analistas que vieran acercarse el atolladero japonés, y ahora hay un riesgo importante de que los estadounidenses se vean cogidos en la misma trampa. Aún así, Estados Unidos no experimentará una deflación inmediata. Pero cuando llegue a ella, será muy difícil invertir la tendencia. Igual que la Reserva Federal, espero que no suceda. Pero la esperanza no es un plan.

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.

GUILERMO 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. Ésta 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 discurriendo, 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 comercializable* 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 desarrolleen, 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.

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.

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%.

Trabajo a tiempo parcial en Europa

Porcentaje de trabajadores a tiempo parcial sobre el mercado laboral de cada país. Tercer trimestre de 2010

	Total (nº)	Tasa nacional	Tasa por sexos (Hombres, Mujeres)	H	M
UE27	41.453.000	19,0		8,7	31,5
Zona euro	28.493.000	20,2		8,4	34,7
Holanda	4.109.000	48,9		25,5	76,5
Suiza (a)	1.474.000	34,5		13,1	60,1
Noruega (a)	688.000	27,5		14,4	42,1
Reino Unido	7.843.000	27,0		12,8	43,4
Alemania	10.166.000	26,1		9,9	45,2
Dinamarca	708.000	26,0		15,0	38,1
Suecia	1.182.000	25,5		13,3	39,2
Austria	1.031.000	24,8		8,8	43,5
Bélgica	1.034.000	23,0		8,3	41,0
Irlanda	415.000	22,4		11,8	34,7
Islandia (a)	33.000	19,5		9,8	30,2
Francia	4.531.000	17,5		6,7	29,4
Luxemburgo	38.000	17,0		3,9	34,3
Italia	3.352.000	14,7		5,5	28,3
Finlandia	341.000	13,7		9,7	18,1
España	2.372.000	12,8		5,2	22,4
Malta	21.000	12,7		6,6	24,1
Rumania	1.100.000	11,6		10,9	12,4
Eslovenia	112.000	11,6		8,8	14,9
Portugal	558.000	11,2		7,9	15,0
Estonia	57.000	9,9		6,4	13,3
Croacia (b)	150.000	9,7		7,3	12,7
Turquía (b)	2.249.000	9,7		5,5	20,2
Chipre	34.000	8,9		6,3	12,0
Letonia	82.000	8,6		6,6	10,5
Polonia	1.316.000	8,1		5,6	11,2
Lituania	92.000	6,8		5,0	8,5
Grecia	280.000	6,4		3,8	10,2
Hungría	228.000	6,0		4,0	8,2
República Checa	283.000	5,8		2,9	9,6
Macedonia (b)	32.000	5,0		4,0	6,6
Eslovaquia	100.000	4,3		3,0	5,8
Bulgaria	68.000	2,2		2,1	2,3

(a) País del entorno de la UE. (b) País candidato a la UE.

Fuente: Eurostat.

01/04/2011

EL PAÍS

Sandilio 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 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 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.

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 "infernal", porque introduce a las sociedades en un círculo vicioso: como tú 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 cierre 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 quede 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...

ANTÓN 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 interventor 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 desearíamos otro tipo de elección. Pero eso es lo que hay.

Miedo a la deflación

ANTÓN 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.

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.

Países ricos, trabajadores esclavos

En los seis Estados que conforman las monarquías petroleras del golfo Pérsico, con ligeras diferencias, sindicatos, negociación colectiva y derecho de huelga están ausentes de todas las legislaciones

Por ÁNGELES ESPINOSA corresponsal de EL PAÍS en Teherán

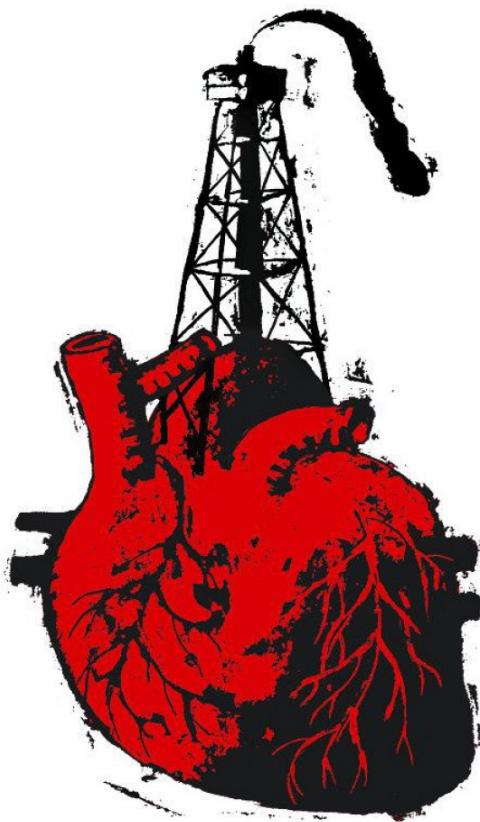
Hace pocos años todavía era posible verlas acurrucadas en alguna esquina del zoco del oro de Riad. Su presencia recordaba que la abolición de la esclavitud en Arabia Saudí sólo se había producido en 1962. A diferencia de los hombres, las mujeres no podían trabajar, y la mayoría de las liberadas, carentes de medios para regresar a sus países de origen, vivían de la caridad. Al menos eran libres. Muchos emigrantes actuales sienten que desde el momento en que llegan a la península Arábiga pierden su libertad y no saben cuándo podrán recuperarla. Jornadas interminables, salarios de miseria, alojamientos insalubres, restricciones de movimiento... Sólo de moderna esclavitud pueden calificarse las condiciones

de trabajo y vida de buena parte de los entre 11 y 15 millones de inmigrantes que constituyen el grueso de la fuerza laboral en las monarquías petroleras del golfo Pérsico. Tal como han denunciado numerosos informes de organizaciones internacionales de derechos humanos, las leyes de esos países resultan deficientes en cuanto a la protección de los trabajadores, y están muy lejos de los niveles mínimos internacionales.

Hablamos de los miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG): Arabia Saudí, Kuwait, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Qatar y Omán. Seis Estados bendecidos con abundancia de petróleo, pero escasos de población autóctona para sacar partido de ese maná. Seis Estados que, a pesar de los esfuerzos de algunos de ellos por proyectar una imagen de modernidad, no dejan de ser monarquías absolutas sin sistemas efectivos de participación para sus propios súbditos, mucho menos para unos trabajadores invitados que no desean que echen raíces.

Aunque las cifras suelen ser imprecisas en una región donde el número de nacionales casi es secreto de Estado, los porcentajes resultan muy significativos. Los inmigrantes constituyen el 70% de la fuerza laboral del CCG. Pero en aquellos países que tienen una menor proporción de ciudadanos vernáculos, como EAU, Kuwait o Qatar, alcanzan el 90% de los activos, lo que da una idea de su peso económico.

Mayor aún si se tiene en cuenta que se concentran en el sector privado. Son la espina dorsal de la industria petrolera, la construcción o el servicio doméstico. El llamativo desarrollo inmobiliario de Dubai, el más activo de los emiratos de la federación de EAU y un modelo para los países vecinos, hubiera sido imposible sin el ejército de obreros asiáticos (en su mayoría indios) dispuestos a trabajar por poco más de 100 euros mensuales.



ENRIQUE FLORES

Sueldos de miseria para escapar a la miseria de los suburbios de Manila o las zonas rurales de subcontinente indio. Sólo los emigrantes de India suman 3,5 millones en toda la región. Pero también hay importantes contingentes de Pakistán, Bangladesh, Filipinas o Sri Lanka. Respecto a los árabes, egipcios, yemeníes y sirios son los más numerosos. La oferta de mano de obra es prácticamente ilimitada, lo que permite que el producto marginal del trabajo, como los economistas definen los salarios, se calcule de acuerdo con las magnitudes de Bangladesh.

Ha sido precisamente una huelga de esos trabajadores de la construcción la que ha llamado la atención sobre una situación vergonzosa aunque no desconocida. Los visitantes occidentales solemos fijarnos más en los velos con los que se cubren las mujeres locales (a menudo con gusto) que en la violación de los derechos laborales de esos seres humanos que nos sirven como camareros, basureros o taxistas, y que a menudo son el primer contacto (a veces, casi el único) con unos países cuya población autóctona vive tras los muros de su espléndido aislamiento.

En la última de una serie de acciones de protesta en Dubai, 40.000 obreros se negaron a acudir al tajo durante varios días a finales del pasado octubre. La demanda de mejoras salariales eclipsó el resto de las quejas: inexistencia de un sueldo mínimo, largas jornadas laborales, hacinamiento en los barracones que las empresas les facilitan como vivienda y en las furgonetas que les trasladan las obras.

Además, aducían, carecen de instancias para denunciar los abusos de los contratistas que, a la mínima, retienen sus alarios o anulan sus visados, condenándoles a la ilegalidad. Y esto sucedía en EAU, el país al que la mayoría de los expatriados de la región mira como modelo. Debido a su peso demográfico, Arabia Saudí es el país de la zona que cuenta con un mayor número de inmigrantes y las condiciones más duras (Human Rights Watch ha denunciado casos de trabajadores a los que no se permite hacer descansos para comer y beber). En 2004 alcanzaban los 8,8 millones, es decir, un tercio de todos los habitantes del reino. De ahí que el impacto de su política laboral traspase sus fronteras e influya tanto en los países vecinos como en los de origen de los trabajadores.

La amenaza siquiera implícita de expulsión masiva de sus emigrantes hace temblar a las embajadas de países para los que las jugosas remesas que envían constituyen un factor de estabilidad social. Y las cifras no son despreciables: 30.000 millones de dólares en el último año, es decir, un 10% del producto interior bruto de la región.

De ahí los numerosos intermediarios, en forma de agencias de empleo no siempre honestas, que intentan hacerse con un porcentaje siquiera pequeño de ese pastel. Aunque hay ligeras diferencias entre los seis países del CCG, sindicatos, negociación colectiva y derecho de huelga, los tres instrumentos básicos de defensa del trabajador, están ausentes de todas las legislaciones (sólo Kuwait acepta una sindicación limitada). Además, en todos funciona el sistema del sponsor, o patrocinador, de cuyo aval depende el trabajador para conseguir el visado de trabajo. Hay locales que han convertido ese patrocinio en un negocio por el que cobran un porcentaje del salario del extranjero.

Incluso cuando no llega a tanto, el empresario se queda con los pasaportes de sus empleados, dejándoles sin posibilidad de viajar sin su permiso. En manos de los menos escrupulosos, es una herramienta de chantaje. No son infrecuentes los casos en los que el trabajador se ve obligado a firmar una liquidación muy por debajo de lo que le corresponde para lograr recuperar su pasaporte y con él su libertad.

Especialmente sangrante es la situación de los empleados domésticos, casi todos mujeres. Ni siquiera se benefician de la escasa protección que proporcionan las leyes de trabajo locales, que al menos establecen vacaciones anuales, un día de descanso semanal y las jornadas máximas. A menudo tienen que pagar primero los visados y permisos de trabajo. Además, muchos patrones les deducen de sus magros salarios el alojamiento y la manutención.

Las organizaciones internacionales de derechos humanos califican la situación de estos trabajadores (entre cinco y siete millones) de “servidumbre por contrato”. Y eso sin entrar en

el escabroso terreno de los abusos sexuales. Un reciente informe de HRW sobre las empleadas domésticas de Sri Lanka en la región (unas 600.000) denuncia que con frecuencia son víctimas de “abusos físicos y verbales, acoso sexual y violaciones”. También las de otras nacionalidades.

Emiratos Árabes Unidos y Kuwait han empezado a tomar tímidas medidas introduciendo contratos laborales estandarizados para el servicio doméstico. Pero, al igual que sucede con la nueva Ley de Trabajo saudí, su puesta en práctica deja mucho que desear. Los departamentos encargados de los trabajadores extranjeros y los tribunales tienden a respaldar al empresario nacional más que a aplicar unas leyes que aún están lejos de cumplir con las convenciones internacionales. Los defensores de los derechos humanos coinciden en que, incluso cuando existen garantías legales, falta voluntad política para aplicarlas.

Atrapados entre la ausencia de protección tanto de sus países de origen como de los de acogida, sujetos a los abusos de empresarios sin escrúpulos y de dudosas agencias de empleo, pero necesitados de unos ingresos que mantienen a familias enteras, estos inmigrantes no tienen otra salida que aceptar condiciones de trabajo rayanas con la esclavitud. Sólo la presión internacional sobre los países receptores puede cambiar esa situación. Más ahora que sus dirigentes buscan reconocimiento, inversiones o un papel más activo en la política mundial.

Fuente: EL PAÍS, 13-10-2007, pag. 31

¿Nos engañan los políticos cuando nos dan datos sobre la inflación?

EL PAÍS, martes 5 de febrero de 2008

El deterioro económico

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

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

AMANDA MARS
Barcelona

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%.

El dato lo hizo público ayer Caixa Catalunya y representa lo más parecido a 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 el repunte mayor, 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.

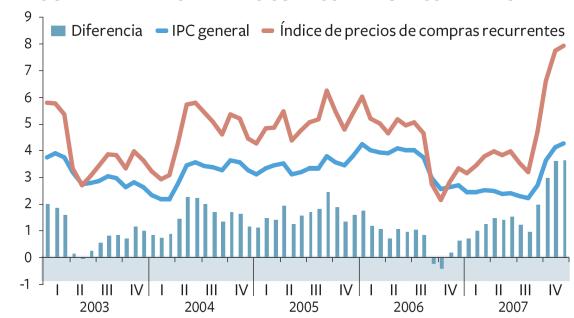
Índice de precios de compras recurrentes

■ CESTA DE ARTÍCULOS MÁS HABITUALES

El cuadro muestra el peso de cada artículo en la cesta de productos más frecuentes frente al que tiene en el índice de precios al consumo general.

	% cesta	% IPC base 2006
Alimentos	39,6	13,8
• Pan	5,2	1,8
• Carnes	15,8	5,35
• Pescados	4,7	1,6
• Leche	3,2	1,1
• Huevos	0,6	0,2
• Frutas frescas	4,6	1,6
• Legumbres, hortalizas y patatas	5,6	1,9
Tabaco	5,7	2,0
Transporte	17,5	6,1
• Carburantes y lubricantes	15,9	5,5
• Transporte público urbano	1,6	0,6
Ocio	37,2	13,0
• Esparcimiento	4,7	1,6
• Prensa y revistas	2,0	0,7
• Restaurantes, bares y cafeterías	30,5	10,6
TOTAL	100,0	34,9

■ IPC GENERAL E ÍNDICE DE PRECIOS DE COMPRAS RECURRENTES



Fuente: Caixa Catalunya a partir de datos del INE.

burantes 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.

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 de los salarios, entre otros", explica el experto

Leche, carburantes, y pan, los bienes que más suben, según Caixa Catalunya

de Caixa Catalunya. "Es una espiral", concluye.

El Banco Central Europa, 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.

Zimbabue, de vergeles a eriales

La reforma agraria se ha convertido en un reparto de botín entre amigos que ha arruinado la agricultura

P. R. Mazowe

Un caminito asfaltado pero casi tapado por la maleza conduce a una imponente finca en Mazowe, a 40 kilómetros de Harare. Detrás de los muros impenetrables que cortan el paso vivía antes un granjero blanco. Ahora es el rancho de un general negro de la Policía Militar. Se han cambiado los papeles, pero con una diferencia: antes, todas las hectáreas de los alrededores se cultivaban. Ahora, las malas hierbas superan a las plantaciones y todo parece abandonado.

Así ha sido la controvertida reforma agraria de Robert Mugabe en Zimbabue, que empezó en 2001: se expropiaron las fincas a los blancos y las buenas se repartieron entre la élite cercana al presidente, sin ningún interés en cultivarlas. Resultado: la tierra apenas se cultiva, lo que ha aumentado los problemas de alimentación del país. Según los sindicatos, el 70% de los 500.000 jornaleros que había antes de la reforma está ahora en paro y el resto, trabajando por salarios míseros que la hiperinflación del 100.000% ha convertido en risibles. El salario mínimo de un obrero del campo está fijado en 10 millones al mes. Hoy, este dinero no alcanza ni para una sola barra de pan.

En la gran finca de Mazowe bajo propiedad del general se cultivan frijoles, aunque las malas hierbas parecen crecer mucho más deprisa. En toda la extensión, del tamaño de dos campos de fútbol, apenas hay cuatro mujeres con dos niños, recostadas sobre la tierra. Muy cerca hay siete casitas que un día debían de ser humildes y que ahora están, salvo una, completamente abandonadas: aquí vivían los jornaleros que fueron despedidos cuando el general se adueñó de la finca.

"Los trabajadores no tuvieron ninguna oportunidad de participar en el reparto de tierras y encima perdieron el trabajo", explica Gertrude Hambira, histórica dirigente del sindicato de trabajadores del campo (GAPWUZ). Roza los 60 años y toda una vida de lucha. Ni en sus peores pesadillas llegó a imaginar que la reforma agraria tantas veces reclamada sería un simple reparto del botín entre los amigos del régimen. "La reforma agraria sigue pendiente; la mayoría de los que tienen las tierras no tienen ningún interés en cultivarlas", añade.

La gran crisis económica ha ayudado a la desidia. La gasolina está por las nubes y todo agricultor tiene derecho a litros subvencionados en función del tamaño del terreno cultivable. Revenderla en el mercado negro proporciona beneficios impresionantes al instante. En cambio, cultivar las tierras exige sacrificio y conocimiento, algo que muchos nuevos dueños no tienen. En 2000, el país recolectó 237.000 toneladas de tabaco. En 2006, sólo 73.000. La producción de maíz, el alimento básico, ha caído el 60% en el mismo periodo. La tendencia es parecida en la mayor parte de plantaciones.

"No negamos los problemas, pero pronto vamos a volver a producir como antes", sostiene Kennedy Mapondera, alcalde de Merowe y militante de ZANU-PF, el partido de Mugabe. "La lucha por la liberación del país era la lucha por la tierra y ahora por fin la tenemos. Es cuestión de tiempo, pero algunas fincas empiezan a funcionar", añade.

La ruina agraria

- 4.300 fincas propiedad de granjeros blancos han sido expropiadas desde 2001.
- La producción de maíz, el alimento básico, ha caído un 60% entre 2000 y 2006.
- En ese mismo periodo, la recolección de tabaco pasó de 237.000 toneladas a sólo 73.000.
- El 70% del medio millón de jornaleros ha quedado desempleado.



Un hombre con miles de billetes se dirige a hacer la compra en Harare (Zimbabue), el país con más inflación del mundo (un 100.000%), abocado a devaluar drásticamente su moneda hasta

Nadie piensa en el país que deban devolverse las fincas a los 4.300 blancos expropiados. Tampoco el opositor Movimiento para el Cambio Democrático (MDC, en inglés), que en su día se llevó las manos en la cabeza. Nadie concibe ya que unos pocos blancos fueran dueños del 70% de las tierras en un país de aplastante mayoría negra. "La cuestión ahora es cómo realizar una auténtica reforma agraria que produzca alimentos y de la que se beneficien todos, no sólo los amigos del presidente", subraya Gertrude Hambira.

La reforma de Mugabe se acompañó de un lenguaje izquierdista que alguien tradujo mal: "La tierra, para el que la trabaja" se aplicó como "La tierra, para que no se trabaje". Las consecuencias han sido devastadoras.

Fuente: **EL PAÍS**, jueves 3 de abril de 2008 pág 8

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.

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 ORGANIZACIÓN 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 hiciera 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 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 "lavaderos" 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 mas inestables eran estos, mas 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 tableteta 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-moneda. 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-quinientos 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 FIJACIÓN 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 OPINIÓN PÚBLICA

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.

CONCLUSIÓN

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, 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. Sólo 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.

Espejismo irresistible: La curva de Laffer

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 llegaría 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 oído 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 perdida 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.

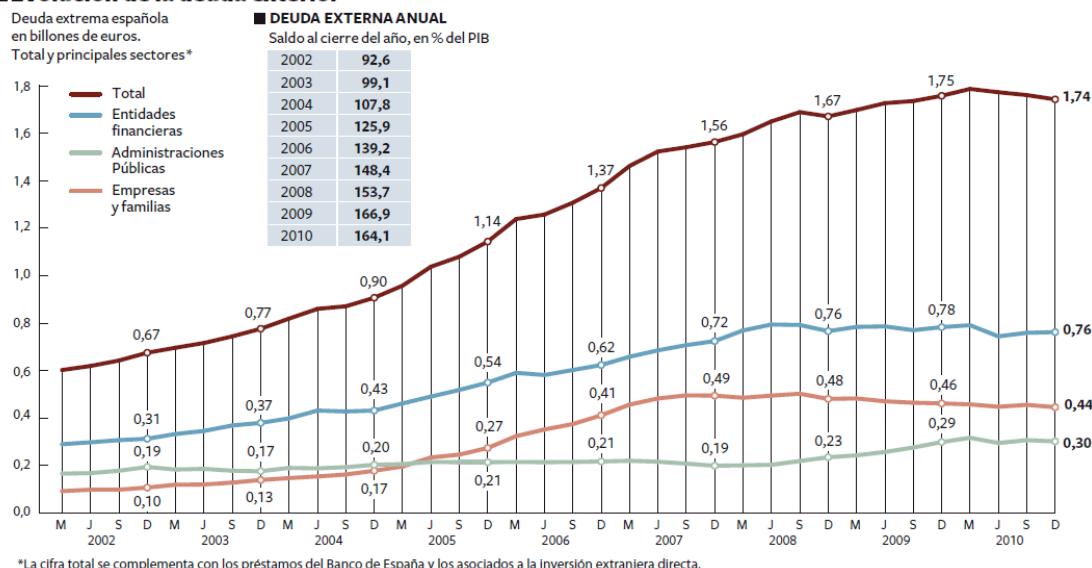
La deuda externa se reduce por primera vez en una década

El endeudamiento disminuyó un 1,2% en 2010 - Las necesidades de capital de las cajas de ahorro son ahora la principal incógnita para los mercados

ALEJANDRO BOLAÑOS - Madrid

EL PAÍS - Economía - 04-04-2011

Evolución de la deuda exterior



*La cifra total se complementa con los préstamos del Banco de España y los asociados a la inversión extranjera directa.

Fuente: Banco de España.

04/04/2011 EL PAÍS

La deuda externa remite al fin. A lo largo de 2010, la economía española logró dar la vuelta a una de las tendencias más escrutadas por los que participan en los mercados. Porque, lo que a la luz cegadora de la burbuja inmobiliaria y financiera de la década anterior era combustible para una máquina de invertir y crear puestos de trabajo, es ahora, para esos mismos inversores, analistas y agencias de calificación, un motivo de desconfianza insuperable.

El parón de la economía y la menor necesidad de bancos y empresas de capital foráneo han puesto fin a la escalada del endeudamiento exterior de la última década. Se saldan las deudas a su vencimiento y no se contraen nuevas. En marzo del año pasado tocó techo, al llegar a la cota de 1,79 billones de euros. Desde entonces, el volumen de la deuda con el resto del mundo enfiló una suave cuesta abajo.

Los últimos datos del Banco de España, revisados la semana pasada, confirman que la tendencia ha cambiado. Al cierre de diciembre, la deuda externa bruta (préstamos y valores distintos de acciones) había caído a 1,74 billones, una cifra inferior en casi 50.000 millones al récord alcanzado en marzo. Y, por primera vez en la última década -el Banco de España solo ofrece datos comparables desde 2002-, el volumen de deuda con el resto del mundo es menor (un 1,2%) que en el mismo periodo del año anterior.

"La reducción de la deuda con el exterior es algo que cabía esperar, imprescindible en la larga etapa de ajuste que nos queda por delante", señala Ángel Laborda, director del gabinete de coyuntura económica de la Fundación de Cajas de Ahorros (Funcas). "En realidad no ha hecho más que empezar, y de forma muy modesta", apunta. En términos relativos, la deuda externa equivale, al cierre de 2010, al 164% del PIB, cuando en 2009 llegaba al 167% del PIB.

Es la propia crisis la que ha puesto fin a una década de endeudamiento excesivo. El parón de la economía española se ha traducido en una congelación del consumo, y por extensión, de las importaciones. Eso y la disminución de las remesas de los inmigrantes (ahora en muchos casos

desempleados) a sus países de origen, han menguado el déficit exterior. España se colocó como la economía más dependiente del resto del mundo en el peor momento posible: en 2007, en el umbral de la Gran Recesión, el déficit exterior se situó en el 10% del PIB. Tres años después no llega al 4%.

La limitada capacidad de ahorro de la economía española y el desequilibrio que se acumulaba, año a año, en los intercambios con el resto de países no fue impedimento para que, al calor del *boom* inmobiliario y financiero, España mantuviera un elevado ritmo de inversión, más propio de los países emergentes. El resto del mundo no tenía problemas en prestar dinero a empresas, familias y bancos españoles y alimentar así un endeudamiento vertiginoso. Lo llamativo de España, no es su nivel de deuda externa (muchos países avanzados tienen más del 167% del PIB que tuvo España en 2009), sino la rapidez en lograrla: se triplicó de 2002 (0,6 billones) a 2009 (1,76).

La crisis transformó la etapa del crédito fácil en una sequía de préstamos. Y también a las economías más dependientes, y con menos capacidad de crecer (y a España se le gripó el motor inmobiliario), en sospechosas. Ahora, si se presta dinero a entidades, Administraciones y empresas españolas, es siempre a un precio mucho mayor. No es solo que, con la economía atascada, se invierta mucho menos; también que es más difícil financiarse desde el exterior. "Que España empezara a bajar su nivel de endeudamiento viene dado por las condiciones de la crisis, era casi una necesidad", comenta Xavier Segura, economista jefe de CatalunyaCaixa.

"Lo positivo es que estos datos muestran que la economía está reaccionando, que los desequilibrios no van a más, y es un signo que los mercados van a tener en cuenta", según Laborda. El déficit público y la deuda externa han sido dos argumentos recurrentes contra la desconfianza en España durante la recesión. Y, en 2010, ambos dejaron de ir a peor. "Este tipo de datos es el que nos permite separarnos del pelotón de países más castigado por los inversores" coincide Segura, en referencia a Grecia, Irlanda y Portugal.

Ambos economistas alegan que el descenso del endeudamiento es un camino sin vuelta atrás, aunque no descartan más sustos. Como evidencia la evolución de 2010, ahora es el endeudamiento público con el exterior el que crece (pasó de 0,29 a 0,3 billones), mientras que empresas y familias y entidades financieras, con más dificultades para acceder a los mercados, reducen su nivel de deuda. En 2010 la deuda de empresas y familias cayó de 0,46 a 0,44 billones, y la de las entidades financieras pasó de 0,78 a 0,76 billones.

A bote pronto, las mayores dudas se concentran en las necesidades de recapitalización de las cajas de ahorros. Si, como en Irlanda, el Estado tiene que nacionalizar varias entidades, la deuda pública crecerá por encima de lo previsto. Más aún cuando esas previsiones se basan ya en un recorte del déficit público muy ambicioso. "Pero, a medio plazo, lo determinante será si la economía es capaz de volver a crecer a buen ritmo. Solo eso permitirá bajar el nivel de deuda externa de forma significativa", advierte Segura.

Preguntas para perdonar la deuda

JOAQUIM MUNS

Artículo, 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 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.

Los Famosos salvan su dinero, y al mundo

Holanda, paraíso fiscal para derechos de autor

*Oh, a storm 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).

Y también, el pasado agosto, según unos documentos del Handelsregister, el registro de propiedad holandés, Promogroup ayudó a 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 Rembrandt. 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.



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.

Mike Blake/ Reuters (Mick Jagger); ilustración por The New York Times



Fuentes: Dick Molenaar, All Arts Tax Advisors; el Nederlandsche Bank

The New York Times; fotografía por Steffen Kugler/European Pressphoto Agency

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 Amsterdam, 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. Multinacional es 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” •

Falsedades sobre las pensiones

Los retos de la sostenibilidad del estado social

Los errores de la sabiduría convencional sobre las pensiones

ene 13

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.

La economía sumergida

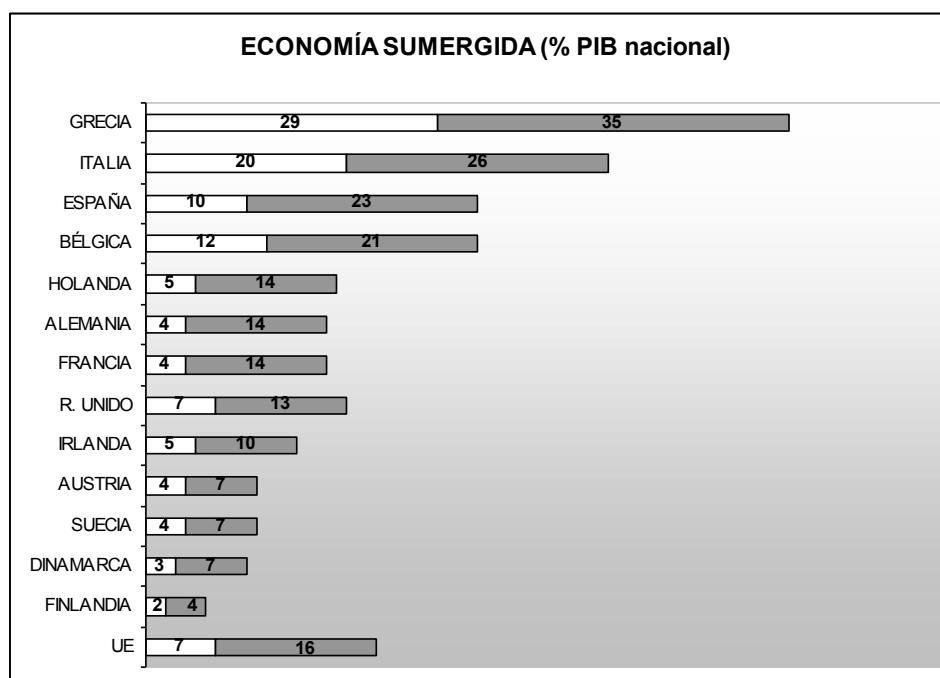
Una economía muy informal

EL PAÍS, 8 de noviembre de 1993

El trabajo sumergido se ha convertido en complemento funcional y de flexibilidad para el circuito oficial

Como asegura más de un experto el trabajo sumergido en España ya no es *negro* sino *gris*. La economía formal y la informal se han convertido en actividades complementarias. La primera utiliza a la segunda como complemento funcional y de flexibilidad. “¿Cómo es posible entonces delimitar cuando el producto final es enteramente clandestino o enteramente legal?”, se preguntan algunos economistas. ¿Es posible aventurar a cuánto asciende la economía informal en términos de Producto Interior Bruto (PIB)?, vuelven a cuestionarse.

Datos de 1993 publicados por la revista *The Economist* adjudican a España un 25% de economía sumergida en relación al Producto Interior Bruto (PIB). Sólo Grecia supera el índice de clandestinidad español de entre un grupo de 13 países, al alcanzar un 30% de producción oculta. Italia y Portugal siguen a España con unos niveles de economía irregular del 20% sobre su PIB.



Eurostat, en 1998 hizo la siguiente estimación sobre la economía submergida en Europa:

La última medición que realizó el Gobierno español para conocer el grado de economía informal del país data de 1988 y se sustenta en el estudio que el Ministerio de Economía publicó en 1985 bajo el título de *Condiciones de vida y trabajo en España*. La conclusión fue reveladora: un 29% de los ocupados españoles, es decir, más de tres millones de personas, trabajaban en condiciones irregulares.

El estudio del fenómeno dio lugar, a finales de los años 70, a cuatro escuelas o líneas de investigación cuantitativa, fiscal, cualitativa y teórica. Expertos de la comunidad Valenciana (Bernape Miguélez Sanchís e Ybarra), abanderaron la corriente cualitativa. Una década después, la Comunidad Valenciana se ha convertido en paradigma de la economía irregular en España. La economía sumergida se sitúa en esa autonomía entre el 25% y 30%, de la

producción final, y afecta a casi un 21% de la población asalariada, según un estudio sobre *Condiciones de vida y trabajo* editado por la Generalitat valenciana en 1991.

El fenómeno está, sin embargo ampliamente extendido por toda la geografía española. En restaurantes andaluces no es extraño que el personal del local pregunte amigablemente al cliente si desea la factura en tren (con IVA) o en avión (sin él). En Madrid, las papelerías puedan acudir a los almacenes de mayoristas y realizar sus compras sin la inclusión del impuesto.

El estudio de la Generalitat valenciana pone de manifiesto que los cónyuges del cabeza de familia presentan el mayor índice de irregularidad (un 42% lo que evidencia el papel subsidiario de buena parte de las mujeres en la obtención de ingresos para la unidad familiar).

Estudios que han analizado el fenómeno desde el punto de vista tributario advierten que la proliferación del trabajo *oculto* agrava el déficit público, ya que el Estado ingresa cada vez menos, mientras los gastos no disminuyen, sino que incluso crecen.

Del gasto público se benefician los trabajadores irregulares que utilizan los servicios de la Seguridad Social o la enseñanza pública, sin contribuir. La permisividad social de la que disfruta la economía sumergida parece ser lo único que la diferencia del fraude.

Josep-Antoni Ybarra, profesor del departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Alicante y estudiioso del fenómeno desde 1976, explica que la fiebre de la cuantificación de la economía informal pasó, "y ahora, si se hace algún comentario, carece de importancia si lleva el *quantum*". Desde el punto de vista de la política económica oculta se ha convertido en "un banco de pruebas", a través del cual se experimentan los cambios más importantes del actual sistema socioeconómico. "Se estudia la posibilidad de transferir al campo de la relaciones laborales legales los aspectos más positivos de la economía sumergida", argumenta Ybarra. "Antes, había un cierto temor a lo que se conocía como *fiscalía [inspección]*", señala Ybarra. **"Ahora la actitud del empresario clandestino descubierto en falta es la de decir: "Tenga usted las llaves y sepa que destruye 20 empleos".**

Según explica Ybarra en un artículo publicado en el libro *La otra economía* (Alfons El Magnànim-IVEI, 1988), "la economía oculta es el gran argumento del liberalismo español para demostrar la inadecuación de la política económica a la realidad". Y prosigue: "Las exigencias de flexibilidad y de aminoramiento de cargas fiscales y laborales, serían los ejes principales para la emersión en este discurso neoliberal".

Miembros de la escuela valenciana consideran erróneo afirmar que un aumento de la economía sumergida implique la existencia de menos desempleo. Tampoco está científicamente claro que cuando se incrementa la producción oficial se reduzca la sumergida, o viceversa. Y se utiliza porque es más barato producir en condiciones sumergidas que emergidas.

Aurelio Martínez, consejero de Economía de la Generalitat valenciana y director del Departamento de Economía de la Presidencia del Gobierno hasta mediados de 1993, define la economía sumergida como un cajón de sastre donde se incluye todo lo que no es oficial y se encuentra al margen de las leyes.

Para Martínez, el trabajo oculto siempre ha existido, pero comienza a ser un problema cuando supera "un volumen que podríamos calificar como normal". A su juicio, la eclosión de la economía sumergida se produce en España en torno a los años 70 debido al incremento de la precisión fiscal y a la pérdida de competitividad de determinados sectores. "Frente a estos dos elementos, los empresarios segmentan las actividades y las sumergen, evitando así desde negociar salarios hasta pagar impuestos", argumenta.

Se establece un círculo vicioso. La proliferación del trabajo irregular genera una competencia desleal que afecta a los empresarios que sí cumplen con sus obligaciones impositivas. La

existencia de este circuito extra oficial sirve, a su vez, para que otros tantos empresarios justifiquen el desvío de parte de su producción oficial hacia el terreno de la economía oculta, asegura el consejero.

Esta práctica tiene dos efectos inmediatos,: se evaden los pagos a la Seguridad Social y, desde el punto de vista fiscal, se recauda menos y hay más fraude. "Estos empresarios trasladan la carga social al resto de la sociedad", afirma Martínez. "Competir a base de precios es una salida hacia atrás. España debe olvidarse que puede competir con Taiwán, porque hipoteca su futuro".

La Administración asegura que la década de bonanza económica de los años 80 ha mitigado el problema, ya que el crecimiento tiende a aflorar empresas. El consejero cree que un segundo elemento importante es la concienciación sindical. "La economía sumergida siempre será entendida por los sindicatos, sobre todo, en momentos de crisis", sentencia

Proliferación de sectores

Sobre el trabajo *negro, oculto* irregular, informal, subterráneo... así hasta completar una larga lista de denominaciones bajo las que se conoce el fenómeno, existen muchas más versiones.

Actividades económicas como la agricultura, la hostelería, la construcción, la confección, el calzado y el juguete son caldo de cultivo para la proliferación del trabajo irregular.

"Es imposible pasar desapercibido cuando realizas inversiones de 100 millones de pesetas", confiesa Ricardo Cardona, presidente de la Asociación de Empresarios Textiles de la Región Valenciana, organización vinculada a la patronal CEOE.

Antonio Román, presidente de la Asociación de Empresarios de la Confección de Valencia, asegura que ni siquiera la economía sumergida es interesante para este sector. "Las importaciones son abundantes y no hay manera de competir con países como Vietnam que paga a 10 centavos (unas 13 pesetas al cambio) la hora de trabajo", describe el empresario. "Esta competencia", agrega Román, "ha provocado muchos cierres de empresas legales". "Si tenemos que competir con países subdesarrollados", agrega el industrial, "tendremos que producir de forma tercera mundista". Para Rafael Calvo, presidente de la Federación de Industrias del Calzado Español (FICE), la economía sumergida es difícil de cuantificar, aunque estima que el 30% de la producción en este sector es irregular. En opinión de Calvo, el marco legal no ha permitido a la industria del calzado desenvolverse suficientemente. "Cuando el fabricante observa que si cumple religiosamente la ley es imposible ser competitivo, se produce una progresiva desaparición de empresas solventes en el sector del calzado", describe el presidente de FICE.

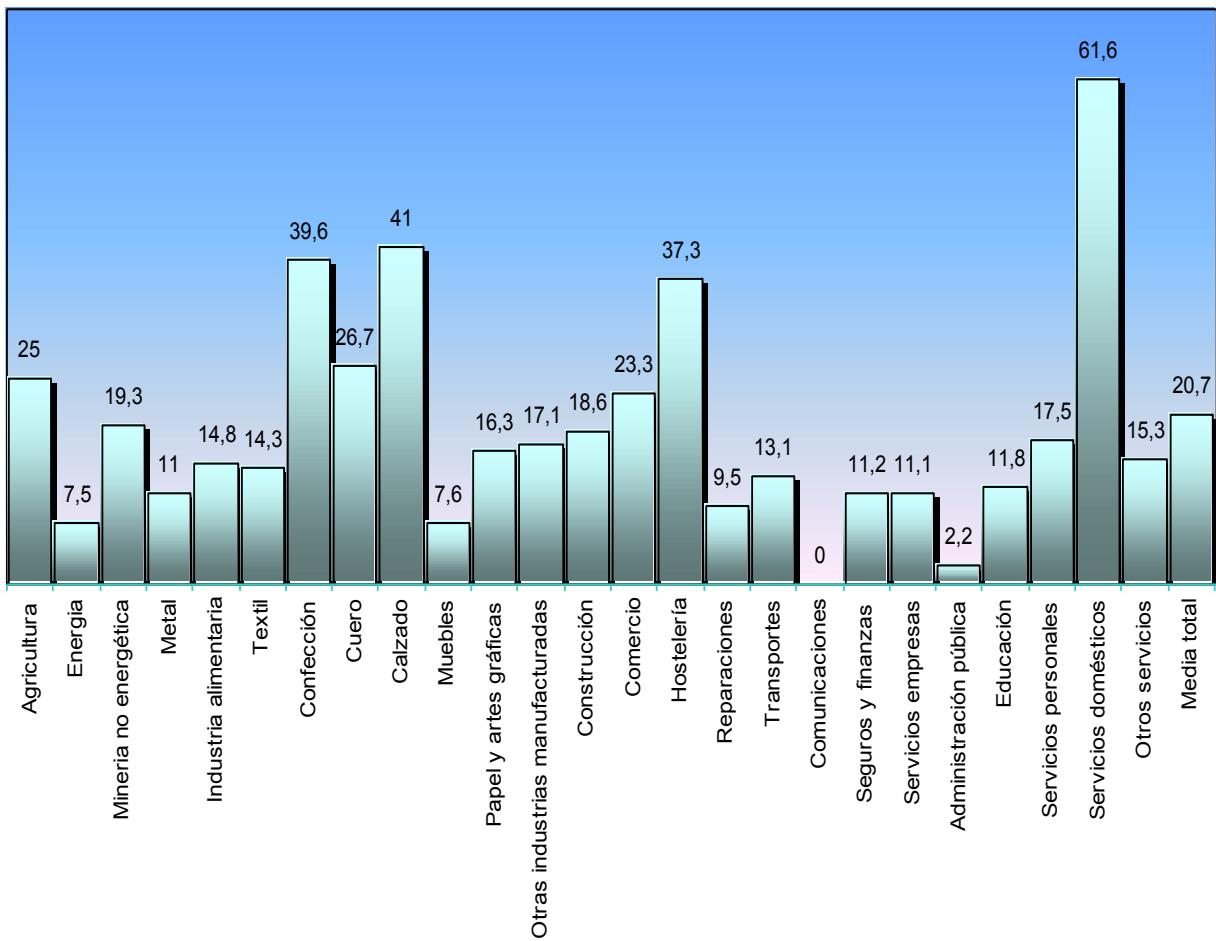
Por otro lado, Calvo argumenta que la economía sumergida no es un privilegio de España. "En Italia se practica con la misma o mejor soltura que aquí", matiza. Las únicas soluciones para que la industria del calzado sobreviva son, a juicio de Calvo, flexibilizar la jornada, que debe pactarse anual y no semanalmente - existen 90 días al año en los que no hay casi actividad, según Calvo -, y liberar al empresario del pago de la cotizaciones a la Seguridad Social durante los meses de inactividad. La flexibilidad laboral es otra demanda que considera imprescindible.

Pascual Pascual, dirigente de Comisiones Obreras en Elche (Alicante), una de las ciudades donde abunda la economía sumergida, manifiesta que las actividades se sumergen para mantener el nivel de beneficios. "Las empresas comercializadoras son las que se han llevado el gato al agua", explica el sindicalista. "Algunas de ellas", prosigue Pascual, "que figuran en los primeros puesto del ranking de exportadores, apenas tienen plantilla". Según el representante sindical, la función de estas empresas se limita, en ocasiones, a poner cordones al calzado, a etiquetar o a empaquetar.

La economía sumergida no es como la droga donde todo es clandestino. Se da en el inicio y en las fases intermedias, pero no en el final, advierte el responsable sindical

"Aquí sí que hay un culpable y es la empresa que abre las puertas a la economía sumergida para ser más competitiva", acusa. Tanto UGT como CCOO han optado por la emersión incentivada de empleo clandestino y descartan que las medidas represoras logren aflorar la tupida red que conforma la economía informal en España.

Índice de irregularidad laboral por ramas de actividad en la Comunidad Valenciana (en %)



10 años en el "sótano"

Juan y Margarita trabajan desde hace más de una década al margen de la ley

Juan y Margarita son las dos caras de la misma moneda en el circuito de la economía irregular. Él dirige un taller semi-clandestino de calzado y ella es una de las ciento de aparadoras - cosen las piezas de piel que después se unen a la suela- clandestinas que existen en Elche (Alicante).

Margarita, de 39 años, trabajó hasta los 23 años - edad en la que se casó- en una empresa de calzado apareando zapatos. Abandonó entonces su empleo y se convirtió en una trabajadora

clandestina a domicilio. Ahora realiza 60 horas semanales a cambio de salarios que oscilan entre las 10.000 y las 20.000 pesetas.

Aparte a esta singular relación laboral la máquina de aparar que heredó de su madre confecciona unos 40 o 50 pares a diario porque "el dinero hace falta en casa", confiesa.

Juan G.M. un empresario de 38 años, pasó de ser un dirigente sindical al que ningún empresario daba trabajo a convertirse en uno de ellos. Posee un taller semi-clandestino, situado a las afueras de Elche, dedicado exclusivamente al corte de la piel en piezas. Sólo la mitad de sus empleados están dados de alta en la S.S.

"Dar de alta a seis o siete trabajadores en la Seguridad Social representa pagar 40.000 pesetas por cada uno durante 12 meses lo que significa destinar todos los beneficios del taller al pago de las cuotas sociales", argumenta.

A juicio de Juan el problema del clandestinaje arranca de mediados de los años 70, momento en el que el sector del calzado pedía a gritos una reconversión que no se llevó a cabo. "Lo impidió la conyuntura política española. Las luchas sindicales se orientaron más hacia el derribo de la dictadura que hacia el futuro de los sectores. No hubo reconversión, aunque sí muchos cierres".

"El empresario sólo conservó en propiedad sus marcas comerciales y quien le hacía los zapatos eran los empleados que había dejado en la calle, agrupados en distintos talleres", asegura el empresario. "Así empecé yo y muchos otros", afirma Juan. La aplicación en España del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) asentó un duro golpe a la economía irregular. "Muchos talleres clandestinos se dieron de alta con los requisitos mínimos que marcaba la ley", recuerda el industrial.

"Un empresario, aunque quiera, no puede pagar más. Los pagos a la Seguridad Social hacen imposible la emersión", se queja. "La solución", añade, "es flexibilizar la jornada y los despidos", propone rotundo. "La Administración no hace nada y los sindicatos son muy reticentes y con razón", apunta, "porque la cultura empresarial es pobre y se da mucho el abuso".

Juan reconoce tener problemas de conciencia por su condición de semi-clandestinaje, pero "no hay opción o se trabaja así o es gente parada y falta de ingresos para la nación", sentencia.

La economía sumergida en el estado español llega al 21 por ciento del PIB

Cinco Días -2003

Medir la economía sumergida de un país, la que permanece oculta al pago de impuestos y la inspección de trabajo, es una labor compleja, habida cuenta de la ausencia de fuentes oficiales que aporten información, por razones obvias. Si éstas ofrecieran datos, la actividad no se definiría como sumergida (desconocida).

Por eso cobra relevancia la elaboración de trabajos científicos como el que acaba de publicar el Instituto de Estudios Fiscales (adscrito al Ministerio de Hacienda). Los autores, Ángel Alañón y Miguel Gómez de Antonio, han efectuado una aproximación desde un enfoque monetario (todo incremento inexplicado del efectivo en manos del público puede atribuirse a actividades ilegales o no registradas) y evaluando los cambios operados en los últimos 20 años en todo el territorio nacional.

Sus conclusiones son elocuentes. En España hay un volumen de actividad económica que se escapa del control legal, y que se acerca al 21% del PIB (20,9% del valor añadido bruto nacional). Una cifra nada despreciable, superior a 130.000 millones de euros. Es más, el volumen de economía sumergida ha ido aumentando de forma progresiva a lo largo de las dos últimas décadas. En concreto, hoy por hoy, hay cinco puntos más respecto al 15,5% de comienzos de los ochenta. Eso sí, la evolución no ha sido uniforme. Los años ochenta supusieron un crecimiento espectacular de la economía no censada, que perduró hasta 1992, cuando comenzó la crisis económica.

A partir de ahí, ha seguido aumentando, aunque a tasas decrecientes. En el freno del ritmo de crecimiento ha tenido mucho que ver la generación de casi 4 millones de puestos de trabajo netos desde 1996, ya que parte de este colectivo no es empleo nuevo como tal, sino afloramiento de economía sumergida.

El informe aporta también datos desagregados por provincias. Los resultados son similares a los obtenidos en la estimación nacional: una tendencia creciente y un salto cuantitativo no muy grande entre el inicio y el final del periodo. Pero también hay divergencias. Mientras en el caso nacional la participación de la economía sumergida aumenta en casi 5 puntos, en las provincias hay una dispersión mayor.

Se encuentran territorios en los que no hay apenas variación, como Zaragoza, Sevilla, Barcelona o Baleares, donde la oscilación al alza apenas es de dos puntos. En otras, como Madrid, Cuenca o Toledo, la economía sumergida va perdiendo peso a lo largo de las dos décadas. Otras, como Ciudad Real y Guadalajara, experimentan un fuerte crecimiento, duplicando los valores iniciales.

En la parte alta de la clasificación figuran territorios como Tenerife, Huelva, León, Segovia, Ciudad Real, Cáceres, A Coruña y La Rioja, con un volumen de economía sumergida superior al 23% del valor añadido que generan oficialmente. Madrid se encuentra en un valor medio (20,4%) y Barcelona, por debajo (18,1%).

Demanda de efectivo

El análisis compara la velocidad del incremento del dinero en manos del público y la demanda de efectivo con el aumento de la producción global, corregido con otros factores, como la inflación, la presión fiscal, la carga impositiva y el tipo de interés.

Las conclusiones de Alañón y Gómez de Antonio van en la línea de un estudio elaborado por la Comisión Europea hace tres años, sobre la economía no censada en la Unión Europea, en

el que se estimaba un volumen entre el 14% y el 20% del PIB para toda el área. A la cabeza de esa clasificación se encontraba Grecia, con una tasa del 30% del PIB. Para España la Comisión estimaba un 22%.

El análisis del Instituto de Estudios Fiscales no trata una cuestión relevante como ha sido la llegada del euro a los bolsillos de los consumidores y la desaparición de la peseta, que afloró parte del dinero negro existente. Sea como fuere, desde el Gobierno se está muy alerta de las bolsas de economía no censada y de los sectores en donde se generan.

En 2002, el fraude fiscal detectado por la Agencia Tributaria ascendió a 11.958 millones de euros, sólo un 8% de lo que se estima como economía sumergida en todo el país.

Hay puntos de especial interés, como la piratería audiovisual, para la que ya se cuenta con un plan especial de lucha contra el fraude. Hacienda calcula que la venta de un kilo de disco compacto (CD) pirata en la calle (top manta) produce cinco veces más beneficio que un kilo de hachís, por lo que el fraude se está desplazando de una actividad a otra. La música es una prueba de lo contaminado que puede estar un sector. La Asociación Fonográfica y Videográfica de España (AFVE) calcula que el fraude ha superado ya el 30% del mercado. Hacienda ha puesto la lupa sobre otros sectores, como las aduanas y los impuestos especiales. Concretamente, el control sobre derechos antidumping, las importaciones de productos frescos y las facturas falsas de IVA.

En el sector financiero, la Agencia Tributaria está prestando especial interés en el control de las rentas de capital sin retención, las operaciones con futuros (pérdidas ficticias) y las sociedades interpuestas.

Hacienda vigila a constructoras y promotoras

Para este año, el plan de control tributario de la Administración central potencia las actuaciones sobre la vivienda, centrándose en las plusvalías generadas por la recalificación de terrenos, al amparo del boom inmobiliario. La actuación prevista hace hincapié sobre empresas contratistas, subcontratas y promotoras. Se vigila tanto la vivienda nueva como la usada, y, muy especialmente, las construcciones en la costa.

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 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.

El Prestige, un ejemplo de globalización

Una complicada red de empresas

El País 20 de Noviembre de 2002

El desastre del Prestige evidencia la complicada red de empresas que intervienen en un cargamento marítimo de este tipo. El petrolero naufragado **es propiedad de una empresa con base en Liberia, dirigido por una compañía con base en Grecia, registrado en las Bahamas, y arrendado por una compañía petrolífera rusa con base en Suiza y Londres.** ¿Quién es el responsable del daño? Los principales protagonistas son estos:

Mare Shipping (Liberia). Es la compañía propietaria del barco y tiene su base en Liberia. Lo usual en el comercio marítimo es que el propietario ponga la gestión del día a día de sus barcos en manos de una empresa ejecutiva (manager). Mare Shipping es el responsable último del Prestige, aunque en realidad es la empresa gerente quien tendrá que afrontar la situación.

Universe Maritime (Grecia). Es la empresa gerente de Mare Shipping. Su portavoz, Stephen Askins, comentó a este periódico: "Es la primera vez que nos ocurre algo así". Es la auténtica responsable del petrolero, pero no del accidente, porque éste se produjo debido a una tormenta y no se sabe lo que realmente ocurrió.

Crown Resources (Rusia, Reino Unido y Suiza). Es la compañía que fletó el petrolero, propiedad a su vez del conglomerado petrolífero ruso, Grupo Alfa, con base en Suiza y oficinas en Londres. Hizo el cargamento de fuel ruso en el puerto letón de Ventspils. La empresa gerente no sabe para quién era la carga, y la arrendataria se negó a hacer declaraciones a este periódico y remitió a Universe Maritime.

El capitán. Apostolos Maguras, lleva 32 años en el mar con grandes petroleros. Navegaba con el Prestige desde el 2000. Un juez español le ha enviado a prisión bajo fianza de tres millones de euros.

Los expertos dicen que quienes comercian con petróleo fletan buques viejos y en condiciones discutibles para ahorrar dinero. La empresa fletante no habla, pero Askins dice que ese no es el caso del Prestige.

El aspecto destacable ahora es el de las responsabilidades económicas. Askins declaró por teléfono a este periódico que se atendrán a las convenciones internacionales, y que en cualquier caso intervendrá también su compañía de seguros, P&I, con base en Londres.

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 distrayendo 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. Ésta 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.

China adelanta a Japón



Eugenio Bregolat
Ex embajador español en China

Licenciado en Derecho por la UB, ha sido embajador en Indonesia, Canadá, Rusia y la República Popular China

“Dado que, en definitiva, la economía es la base del poder duro, su impacto sobre el orden político y geoestratégico global

es indudable, aunque todavía no sepamos qué modalidades adoptará”

CHINA ADELANTA A JAPÓN



Vista de la ciudad de Shanghai, en China, el país que ha protagonizado el proceso de desarrollo económico más espectacular de la historia

BLOOMBERG

Si Deng Xiaoping hubiese sido, además de un genio político, profeta, y, al lanzar su política de reforma económica, a fines de 1978, hubiese dicho que treinta años después el PIB de China iba a desplazar al de Japón para convertirse en el segundo del ranking global, se las risas del resto del mundo se habrían oido hasta en Pekín.

En 1978 China tenía un PIB de 140.000 millones de dólares, el undécimo del mundo y el 6% del PIB norteamericano (2,27 billones de dólares). En 1990 el PIB de China era ya de 350.000 millones de dólares aún el undécimo del ranking mundial. En

2000, alcanzó 1,25 billones, con el sexto lugar en el ranking. Al fin del pasado año el PIB de China era ya el tercero del mundo y este año pasa a ser el segundo. El PIB de China pasó de representar el 6% del PIB de EE.UU. en 1978, a ser el 35% el pasado año. Estos han sido los hitos del más espectacular proceso del desarrollo económico de la historia, por su rapidez y por su envergadura.

Como no dejan de señalar propios y extraños, la renta per cápita de China es todavía muy baja, 3.700 dólares el año pasado, frente a los 46.400 de EE.UU. Pero si estas cifras se comparan con las correspondientes a 1978, 217 dólares para China y 10.600 para EE.

UU. resulta que en 1978 la renta per cápita de China era el 2% de la norteamericana, mientras que el pasado año había alcanzado, después de multiplicarse por un factor de 17 en esos 32 años, el

China pasó de representar el 6% del PIB de EE.UU. en 1978 a ser el 35% el pasado año

8% de la norteamericana. Si en 1978 era una de las más bajas del mundo, en 2009 ocupaba el puesto 103º entre 185 países, es decir,

había pasado de la cola a la mitad del ranking global. Más de 500 millones de personas han salido de la pobreza. Así, la evolución de la renta personal no es menos impresionante que la del PIB.

El PIB de China no incluye los de Hong Kong y Macao, territorios aduaneros separados aunque parte de la República Popular. Dicho PIB ascendió, en 2009, a 230.000 millones de dólares. Y estamos hablando del PIB en valor nominal, o a precios de mercado. En paridad de poder adquisitivo, que corrige las distorsiones ocasionadas por el tipo de cambio del yuan, en 2009 el PIB de China ascendió a 8,74 billones de dólares, el 60% del PIB norteamerican

cano, y la renta per cápita 6.600 dólares, el 15% de la norteamericana.

La profunda crisis económica del Japón durante la última década explica que China lo haya superado, cuando en el año 2000 el PIB del Japón casi cuadruplicaba al de China (4,75 por 1,25 billones de dólares). Creciendo 10% se duplica el PIB en 7 años y se cuadriplica en 14. China superó estas cifras (pasó de un PIB de 1,18 billones de dólares en 2000 a otro de 4,90 billones a fines de 2009) mientras Japón permanecía prácticamente estancado (el PIB pasó de 4,76 billones de dólares en 2000 a 5,06 en 2009). Ve lo para creerlo.

Por otra parte, el invento del acrónimo BRIC no alcanza a definir la realidad: el PIB de China fue el pasado año un 25% más grande que el de India, Brasil y Rusia juntos. Y la diferencia aumenta cada año, al crecer China más que estos tres países.

Las proyecciones sobre el futuro de China se ven superadas a menudo han sido formuladas. Si hace una década se suponía que el PIB de China podía alcanzar, en valor nominal, al norteamericano hacia mediados de siglo, luego se dejó que sería en 2040 y en 2030 Goldman Sachs hace 2 años afirmaba que sería en 2027. Y en junio de este año PriceWaterhouseCoopers estimó que será en 2020, proyección endosada por el Banco Mundial. Este cálculo supone que China seguirá creciendo al 10% más, mientras EE.UU. aún enfrenta en la crisis económica, registrando cifras de crecimiento muy bajas. Vista la forma en que China ha superado las estimaciones anteriores, es difícil rechazar ahora estas, que hace bien pocos años habrían parecido descabelladas.

Estamos asistiendo, en conclusión, a una revolución del orden económico global de un alcance y una velocidad desconocidas. Dado que, en definitiva, la economía es la base del poder duro, su impacto sobre el orden político y geoestratégico global es indudable, aunque todavía no sepamos qué modalidades adoptará.

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.

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 deforestación- mientras volaba de Bután a

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 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.

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.

-¿Qué 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 -dijo- ¿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, corrímos 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 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, itodavía 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:

-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.

-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 piropos 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 sepáramos.

¡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.

Lo que aprendí sobre la crisis económica mundial desde el FMI

Joseph Stiglitz¹

[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 Unidos², 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

¹ Joseph Stiglitz es profesor de Ciencia Económicas de la Universidad de Stanford y académico de Brookings Institution. De 1997 a 2000 fue economista principal y vicepresidente del Banco Mundial. También se desempeñó como presidente del Consejo de asesores Económicos de 1993 a 1997. El artículo fue publicado en inglés bajo el título "The insider" en The New Republic, el 17 de abril de 2000.

² En adelante, Tesoro se referirá a este organismo (N. Del T.)

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 umbras.

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. Éstos 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. Sobra 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 enseñado 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 arrraigada 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, creímos que ayudarían al Asia Oriental o porque creímos que ellas beneficiarían los intereses financieros de los EE.UU. y el mundo industrial

desarrollado? Y, si nosotros creíamos 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 transcritto, 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 subpolucionada*" 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*".

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 desparpamados. 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.

¿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 recurría 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. Ésta 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 ineficacias 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 -protecciónismo 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 liberación del comercio, la privatización de empresas y la liberalización, la historia de éxito chileno 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 elogia 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 reconoció. Pero de Milton Friedman, el gran defensor de la libertad de mercado, se esperaba que predicase la verdadera fe, no

que manifestase sus 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

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.

Es peligroso pedir auxilio a capitales asiáticos porque pueden controlar mercados estratégicos

Los bancos centrales se aplican a inyectar liquidez, en lugar de controlar la inflación

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 yuanes 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 Fu Manchú: 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 esquiladas 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 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". Despues, ya se verá.

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.



Clients del banco britànic Northern Rock, afectat per la crisi hipotecària, hacien colla en setembre per retirar els seus depòsits. / 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 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?

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 Líbor, 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.

Por qué las políticas de austeridad de gasto público son erróneas

Economia política, Estado del Bienestar, Neoliberalismo y Globalización, Política Catalana, Política Española Añada comentarios

Publicado en **EL PLURAL** por Vicens 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 la 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 reestructuración 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 Autónomas 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 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

España es más competitiva de lo que parece

GUILLERMO DE LA DEHESA

EL PAÍS, NEGOCIOS - 12-09-2010

Existe un amplio consenso en que la competitividad internacional de España ha caído en la última década (2000-2009), especialmente frente al área euro (AE), al crecer sus costes laborales por encima y su productividad por debajo del resto de los países miembros, lo que es cierto, y hay que intentar revertir esta tendencia lo antes posible. Sin embargo, analizando la última década de cuotas de exportación españolas, la competitividad relativa resultante es mejor que la media de los grandes países desarrollados.

Primero, entre 2000 y 2009 la cuota de mercado española en el total de la exportación al AE se mantuvo en el 3,5%. Alemania la ha aumentado en 0,2 puntos porcentuales, pasando del 13% al 13,2%; mientras que Francia ha perdido 1,3 puntos, pasando del 8% al 6,7%, e Italia ha perdido 0,6 puntos, pasando del 5,5% al 4,9%.

Segundo, la competitividad dentro del AE suele analizarse por los efectos: demanda y sustitución. El de demanda mide el efecto que la demanda externa de otros países miembros ha tenido sobre el volumen exportado por cada país. Las exportaciones de Italia y Alemania se han beneficiado de una demanda externa del AE superior a la de España. El índice de demanda de Italia ha pasado del 100 en 2000 al 115 en 2009, el de Alemania al 113 y el de España al 110. Solo el de Francia ha sido algo menor, con 109.

Son diferencias muy pequeñas, luego la variación de sus cuotas relativas de exportación tiene otras causas. El índice de España es bajo porque su demanda interna creció mucho más que la de Francia, Italia y Alemania, filtrándose parcialmente a importaciones y ayudando a sus exportaciones. Sin embargo, la cuota española en la importación total del AE solo aumentó 0,35 puntos porcentuales, menos que su cuota de exportación y mucho menos que su cuota de demanda interna.

El efecto sustitución refleja la competitividad relativa de cada país miembro a través del comportamiento respectivo de su tipo de cambio efectivo real. Al estar en una unión monetaria, su componente nominal evoluciona de forma similar entre sus miembros, luego las mayores diferencias de competitividad provienen del componente real, derivado de la evolución de los niveles de precios relativos de cada miembro.

Las diferencias de precios relativos se miden con tres deflactores: los costes laborales unitarios (CLU), que miden la remuneración del trabajo por unidad de producción, incluyendo su productividad; los precios de exportación, que miden el precio de cada producto exportado, y los precios al consumo armonizados, cuyo cálculo es igual en todos sus países miembros.

La competitividad de Alemania y de Francia, medida por sus precios relativos, ha caído poco al apreciarse menos sus tipos de cambio reales que los de Italia y España. El tipo de cambio efectivo real español se ha apreciado frente al conjunto del AE en el periodo 2000-2009 un 9,7% medido por el IPC, un 4,9% medido por los precios de exportación y un 12,6% medido por los CLU de manufacturas. ¿Cómo es posible que España mantenga 10 años su cuota de exportaciones en el AE, que es su principal mercado -ya que absorbe el 57,3% del total exportado-, mientras que Francia e Italia la reducen, a pesar de haber experimentado un mayor aumento de su demanda interna, un menor aumento de su demanda externa y una mayor apreciación de su tipo de cambio real?

Una explicación puede ser la mejora del efecto composición de las exportaciones españolas al AE. Otra más clara es que estas tres medidas de precios relativos no están ajustadas por la calidad de cada producto exportado. Es decir, los aumentos de los precios de exportación españoles pueden haber respondido en mayor medida a mejoras de la calidad y del valor de sus productos exportados que al deterioro de su competitividad. Esto solo podrá saberse cuando puedan calcularse en el AE los

llamados *precios hedónicos*, que incluyen también la calidad del producto y que podrían explicar si existe una sobreponderación de los precios relativos.

Tercero, las cuotas anuales de exportación mundial (2000-2009) que publica la Organización Mundial del Comercio (OMC) también muestran que España ha sido relativamente más competitiva en el mercado mundial que muchos países desarrollados, a pesar de la cuota creciente de los grandes países emergentes. En exportaciones de mercancías todos los países desarrollados grandes han perdido cuota desde la máxima anual alcanzada. España solo ha perdido 0,3 puntos porcentuales de cuota desde la máxima del 2% en 2004, hasta el 1,7%.

Alemania ha perdido 0,9 puntos hasta el 9% desde 2004; Estados Unidos, 3,8 puntos hasta el 8,5% desde 2000; Japón, 4 puntos hasta el 4,7% desde 2000; Francia, 1,2 puntos hasta el 3,8% desde 2004; Italia, 0,8 puntos hasta el 3,2% desde 2004, y Reino Unido, 1,7 puntos hasta el 2,8% desde 2000. España ha perdido un puesto entre los 20 primeros exportadores mundiales, del 15 en 2004 al 16, pero también lo ha perdido Alemania, cayendo del 1 en 2004 al 2. Estados Unidos cayó del 1 en 2000 al 3; Japón, del 3 al 4; Francia, del 5 al 6, e Italia, del 8 al 7. Reino Unido cayó del 5 en 2000 al 10, mientras que China ha subido del 7 en 2000 al 1, aumentando su cuota del 3,9% al 9,6%.

En exportaciones de servicios, España ha perdido solo 0,2 puntos de cuota desde su máximo en 2004, cayendo del 3,9% al 3,7%, pero manteniendo el puesto 7. Estados Unidos ha perdido 4,9 puntos desde 2000, hasta el 14,2%, manteniendo el 1. Reino Unido mantiene el 2, perdiendo 1,5 puntos desde 2004, hasta el 7,2%. Alemania mantiene su cuota del 6,5% y gana un puesto desde 2000, pasando del 4 al 3. Francia pierde 1,5 puntos, hasta el 4,2%, desde 2000, cayendo al 4. Japón pasa del 5 al 6, perdiendo 1 punto desde 2000, hasta el 3,8%, e Italia cae del 6 al 8, perdiendo 1 punto, hasta el 3%. China gana 7 puestos y 1,8 puntos desde 2000, hasta el 3,9%.

En resumen, en la última década España es uno de los países desarrollados que menos cuota ha perdido en las exportaciones al AE y en las mundiales de mercancías y de servicios a pesar de la ganancia de cuota de los grandes países emergentes. En el primer semestre de 2010, las exportaciones de mercancías han tenido en España un incremento interanual del 17,5%, y las importaciones, del 22,1% en euros. Este aumento importador ha sido debido al fuerte aumento coyuntural del consumo anticipando la subida del IVA y al mayor precio del petróleo. Sin embargo, en volumen, las exportaciones han crecido un 16,3% y las importaciones un 14,5% por el mayor precio de estas.

Finalmente, el déficit por cuenta corriente ha caído 5,3 puntos de PIB desde finales de 2008 hasta junio de 2010, al haber sido originado por un aumento dramático de la inversión (30% del PIB en 2007) y no tanto por falta de competitividad o caída del ahorro. Este proceso está revirtiéndose con caídas de la inversión en vivienda (-4,8% del PIB), en construcción (-0,8%) y en equipo capital y otros (-3,4%), mientras que el ahorro nacional también ha caído del 22% al 18,5% del PIB.

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 a pasar 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.

La economía de EE UU perjudica a todos



Copyright © 2008 The New York Times

La economía de EE UU perjudica a todos

Los inversores huyen del dólar. A medida que el dólar se debilita, la inversión apunta a otros objetivos

Por STEVEN R. WEISMAN

WASHINGTON — ¿Cuánto puede bajar el dólar?

El dólar lleva bajando respecto al euro y otras monedas desde 2002, perjudicando a quienes viajan a Europa y a los consumidores estadounidenses que compran mercancías europeas.

Los políticos estadounidenses deploran la debilidad del dólar, por considerarla un signo de la decadencia económica y de la influencia estadounidense.

El descenso del dólar también está provocando nuevas tensiones con Europa, que sigue manteniendo fijos los tipos de interés a pesar de experimentar una caída de exportaciones a Estados Unidos y otros países cuya moneda está más alineada con el dólar.

Recientemente, Jean-Claude Trichet, presidente del Banco Central Europeo, expresaba su preocupación de que “el excesivo movimiento de las tasas de cambio” y la “excesiva volatilidad y los movimientos desordenados” de las monedas perjudiquen el crecimiento económico.

Para empeorar las cosas, muchos economistas afirman que los problemas del dólar menguante se alimentan entre sí.

A medida que el dólar se debilita, quienes poseen dólares, en especial en el extranjero, intentan obtener mejores rendimientos de sus activos diversificando las carteras hacia otras monedas, y haciendo que el dólar caiga aún más.

El enorme déficit comercial estadounidense, a pesar de haber disminuido algo, sigue generando más reservas en dólares para los exportadores extranjeros en un momento en que para ellos esas reservas son menos atractivas.



DAVID ZALUBOWSKI/ASSOCIATED PRESS

Nuevas e intrincadas formas de estructurar las deudas hipotecarias atrajeron a los propietarios de viviendas en EE UU.

Algunos países de Oriente Próximo están insinuando que pueden dejar de fijar el precio de su petróleo enteramente en dólares, lo cual provocaría más presión a la baja.

Y mientras la Reserva Federal estadounidense siga recortando los tipos de interés para despertar la economía es más probable que los inversores trasladen su dinero a títulos que coticen en otras monedas, para aumentar sus rendimientos.

Kenneth S. Rogoff, economista de la Universidad de Harvard, considera que las principales fuerzas que provocan la caída del dólar son la bajada de los tipos de interés y el permanente déficit comercial en Estados Unidos.

“Esto acabaría produciéndose con o sin recesión”, comenta Rogoff. “Pienso que todos los actores — incluidos los bancos centrales, los fondos de pensiones y los fondos

situados fuera de EE UU—, llevan mucho tiempo intentando diversificar para no poseer todo en dólares. No lo hacen todo a la vez, pero el proceso se ha acelerado”.

No es sólo que el presidente Bush y el secretario del Tesoro, Henry M. Paulson, se opongan filosóficamente a intentar influir en los mercados monetarios, sino que se da también la preocupación de que cualquier respaldo abierto al dólar pudiera ser contraproducente, y desatase un pánico de ventas de más dólares.

Paulson declara repetidamente que “a Estados Unidos le interesa un dólar fuerte”, y que el mejor modo de mantener el dólar fuerte es tener una economía estadounidense fuerte. En noviembre declaraba que las potentes bases de la economía acabarían por “salir a la luz”, atrayendo a los inversores y haciendo subir de nuevo al dólar.

EL PAÍS

The New York Times

JUEVES 27 DE MARZO DE 2008

MUNDO

Pero muchos expertos tachan los pronunciamientos de Paulson de excesivamente optimistas. Warren E. Buffet, el financiero, decía hace poco que "el Gobierno puede hablar de que nos interesa tener un dólar fuerte", pero no sigue políticas que ayuden. El déficit comercial, sostiene, hace que "nos veamos obligados a mandarle dos mil millones de dólares al día al resto del mundo", a saber, los países que exportan a EE UU.

Recientemente, el Gobierno publicaba cifras que muestran que el déficit comercial está disminuyendo.

El secretario de Comercio, Carlos M. Gutierrez, saludaba las cifras recientes como un reflejo de que la competitividad estadounidense está aumentando.

Lo que él y otros miembros del Gobierno nunca dicen —de hecho parece que han recibido instrucciones de no decirlo—, es que la mejora es resultado del descenso del dólar, que abarata las mercancías estadounidenses. La razón, dicen los miembros del Gobierno, es que no quieren ser acusados de "bajar el dólar".

La situación del Gobierno ha provocado unas políticas energéticas aún más retorcidas. El presidente Bush ha apelado a los países productores de petróleo para que aumenten el flujo del oro negro y amortiguar así los precios. Los ministros de petróleo del Golfo Pérsico le han recriminado repetidamente, sin embargo, que la subida del precio del petróleo se debe más a la mala gestión económica estadounidense que a la restricción en los suministros.

Muchos expertos petrolíferos coinciden. De acuerdo con Daniel Yergin, director de Cambridge Energy Research Associate, el precio del petróleo para los europeos sigue siendo aproximadamente el mismo que era el año pasado.

Lo que está haciendo que suban los precios, dice, son los bajos tipos de interés estadounidenses, que se siguen bajando con la esperanza de evitar una recesión. Aunque ciertamente la demanda mundial está subiendo, esos tipos bajos también han animado a los inversores a acudir a las materias

primas, en especial los contratos de petróleo.

"En el mercado petrolífero hay un nuevo actor: la Reserva Federal estadounidense", comentaba Yergin. "No porque quiera subir el precio del petróleo, sino como consecuencia de sus bajadas de tipos de interés para estimular la economía estadounidense".

¿Cuánto más seguirá cayendo el dólar?

El consenso es que todavía le queda un trecho, en parte porque China y otros exportadores asiáticos siguen comprando dólares para bajar el valor de sus propias monedas, y así poder seguir exportando masivamente a EE UU.

Lo que algunos economistas temen es que, a medida que baja el dólar, pueda producirse un pánico de ventas. Pero la mayoría de los expertos dudan de que se produzca dicho pánico, porque no le interesaría a nadie, y mucho menos a quienes mantienen inversiones cotizadas en dólares.

A pesar de todos sus problemas, el dólar sigue considerándose la moneda más segura del mundo.

La crisis crediticia de EE UU tiene profundas raíces y largo alcance

La crisis financiera de EE UU lleva ya siete meses coleando y es probable que muchas personas piensen que deberían comprenderla. En realidad no la entienden. La parte del desastre inmobiliario parece bastante fácil: como los bancos iban soltando palabras de ánimo, la gente se compró casas que no se podía permitir. Y las viviendas estadounidenses parecían una inversión tan segura que una porción enorme del sistema financiero global terminó poseyendo una parte de ellas. Ahora, esos mismos estadounidenses no pueden pagar sus hipotecas y las repercusiones están traspasando las fronteras.

Pero a la inmensa mayoría de los propietarios de casas todavía les va bien. Así que, ¿cómo es posible que

En El Alto, Bolivia, un anuncio de un banco aconseja: "Si el dólar baja, ahorra en euros".



JUAN KARITA/ASSOCIATED PRESS

un embrollo que se concentraba en una parte del negocio hipotecario —los préstamos subprime, o hipotecas

basura—, haya congelado mercados crediticios, trastocado los mercados de valores de todo el mundo,

JUEVES 27 DE MARZO DE 2008

The New York Times

EL PAÍS

MUNDO

provocado la ruina del banco Bear Stearns, dejado la economía estadounidense a punto de entrar en la peor recesión de los últimos 30 años y obligado ala Reserva Federal, el sistema bancario central de EE UU, a tomar las medidas más atrevidas que ha tomado desde la Gran Depresión?

Yo estoy aquí para decirles que no se sientan avergonzados. Puede que esto no sea del todo reconfortante, pero muchas personas en todo el mundo que se encuentran en medio de la crisis están igual de confundidos que ustedes. "Estamos sacando a la luz partes de los mercados de capital de las que la mayoría de nosotros nunca habíamos oido hablar", afirma Ethan Harris, uno de los principales economistas del banco de negocios Lehman Brothers.

Me he pasado una buena parte de los últimos días llamando a gente de Wall Street y del Gobierno para hacerles una pregunta: "¿Pueden intentar explicármelo?". Y cuando habían terminado, solía tener otra

pregunta de lo más sutil: "¿Pueden intentarlo otra vez?".

Esto me llevó a pensar que toda esta incertidumbre ha creado un pánico que, en parte, es irracional. No obstante, la crisis no tiene visos de terminar. Ben S. Bernanke, el presidente de la Reserva Federal, no va a poder sacar una varita mágica y arreglarlo todo, por mucho que siga recortando los tipos de interés y anime a Wall Street. Como el propio Bernanke ha insinuado, lo único que acabará con la crisis es el fin del declive actual del mercado inmobiliario estadounidense.

Así que volvamos al boom inmobiliario que desencadenó este ciclo. La expansión empezó en 1998, cuando un gran número de gente decidió que la propiedad inmobiliaria, que todavía no se había recuperado de la caída de los precios de principios de los noventa, se había convertido en una ganga.

Al mismo tiempo, Wall Street le estaba poniendo más fácil a los compradores conseguir un préstamo. Lo que hicieron fue transformar el

negocio hipotecario, que dejó de ser local, centrado en los bancos, y adquirió dimensiones globales, de modo que inversores de casi cualquier parte del mundo podían aportar dinero para hacer un préstamo.

Esta nueva competencia redujo los precios de las hipotecas y fomentó la innovación, y es innegable que gran parte de esto fue positivo.

Al fin y al cabo, ¿por qué los compradores que supieran que iban a mudarse algunos años después no podían tener otra alternativa que la de pedir un préstamo a 30 años y de tipo fijo?

No obstante, como suele pasar con las innovaciones, tardó poco en abundar lo bueno: muchas personas, con una gran cantidad de dinero en efectivo gracias al boom de Asia o a la subida de los precios del petróleo, exigían una buena rentabilidad. Y Wall Street tenía la respuesta a sus plegarias: las hipotecas subprime.

Como estos préstamos los pide gente a la que le cuesta poder permitirse una casa, tienen unos tipos de interés más altos —aunque estén enmascarados con tipos bajos al principio—, y, por consiguiente, producen unos beneficios mayores para los prestamistas. Luego, estas hipotecas se cortaban en trocitos más pequeños y se transformaban en inversiones, que se suelen conocer por el nombre de "obligaciones de deuda colaterales" (CDO, en sus siglas en inglés). Tras la transformación, los diferentes tipos de hipotecas se podían vender a diversos grupos de inversores.

Luego, los inversores incrementaban sus beneficios aún más con el apalancamiento, la estrategia más antigua que existe. Realizaban inversiones de 100 millones de dólares con sólo un millón de dinero propio y 99 millones de deuda. Sólo con que el valor de la inversión aumentara hasta los 101 millones de dólares, los inversores terminarían teniendo el doble.

Los compradores de propiedades hicieron lo mismo pagando una entrada muy reducida por sus nuevas casas, indica Mark Zandi, de Moody's Economy.com.



La incertidumbre financiera de EE UU se extiende. Precios de la bolsa de Tokio.

La Reserva Federal, bajo la presidencia de Alan Greenspan, contribuyó a hacer esto posible al reducir drásticamente los tipos de interés con una serie de medidas con las que pretendía evitar una profunda recesión después de que estallar a la burbuja tecnológica en 2000, y luego al mantenerlos tipos bajos durante años.

Está claro que todas estas inversiones implicaban un gran riesgo. Una mayor rentabilidad conlleva siempre un riesgo más alto. Pero la gente —y con esto me refiero a Greenspan, a Bernanke, a los directivos de casi todas las compañías de Wall Street, a los inversores del otro lado del océano y a la mayoría de los propietarios estadounidenses—, decidió que las normas de siempre ya no eran válidas porque el precio de la vivienda en EE UU nunca había bajado. Siguiendo esta idea, los precios aumentaron más que nunca. Tanto, señala Robert Barbera de ITG, una compañía de inversiones, que estaban abocados a caer.

Y esto explica en gran medida por qué el embrollo de las hipotecas ha provocado una reacción en cadena. El pasado verano, muchos responsables políticos esperaban que la crisis no se extendiera a los bancos tradicionales, como Citibank, porque habían vendido las hipotecas a los inversores. Pero resultó que muchos bancos también habían vendido complejas pólizas de seguro para las deudas hipotecarias, lo que les designaba como responsables cuando los propietarios que hubieran pedido una hipoteca imposible de pagar no pudieran librarse de ella vendiendo la casa rápidamente para sacar beneficio.

“En cuanto algo se tuerce, todas las piezas de dominó empiezan a caer rápidamente”, comenta Charles R. Morris, un ex banquero que cuenta la historia de la crisis en su último libro, *The trillion dollar meltdown* (La debacle del billón de dólares).

Ahora hay muchos economistas que defienden que la única solución es que el Gobierno estadounidense intervenga y compre una parte de la deuda que nadie quiere, tal y como empezó a hacer recientemente la Reserva Federal. No hay duda de que dar limosna a prestamistas de Wall Street o a propietarios inconscientes no es plato de buen gusto para mucha gente que está en el negocio pero, llegados a este punto, puede que la alternativa sea aún peor.

Las burbujas terminan pinchándose. Los pinchazos terminan en pánico. Y el pánico puede desembocar en grandes y profundas desaceleraciones económicas, que es la razón por la que la Reserva Federal ha estado tomando medidas sin precedentes para devolver la confianza al sector.

Fuente: EL PAÍS, jueves 27 de marzo de 2008. Suplemento The New York Times páginas 1 y 4.