

# BALANCE DE UNA DÉCADA

DIEZ AÑOS DE *MEDITERRÁNEO ECONÓMICO*  
2002-2011



**MEDITERRÁNEO ECONÓMICO**  
COLECCIÓN ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

**20**

Coordinadores [NÚM. 20]

Jordi Nadal i Oller y Juan Velarde Fuertes





MEDITERRÁNEO  
ECONÓMICO  
20

BALANCE DE UNA DÉCADA  
DIEZ AÑOS DE *MEDITERRÁNEO ECONÓMICO*  
[2002-2011]

Coordinadores

Jordi Nadal i Oller  
Juan Velarde Fuertes

# MEDITERRÁNEO ECONÓMICO

## CONSEJO ASESOR

*Juan del Águila Molina  
Joaquín Auriolas Martín  
Horacio Capel Sáez  
Francisco Ferraro García  
José María García Álvarez-Coque  
Jordi Nadal Oller  
Antonio Pérez Lao  
Manuel Pimentel Siles*

## CONSEJO DE REDACCIÓN

*Rodolfo Caparrós Lorenzo  
Roberto García Torrente  
Abel La Calle Marcos  
Bienvenido Marzo López  
Antonio Parejo Barranco  
Andrés Sánchez Picón  
David Uclés Aguilera*

## DIRECTOR DE LA COLECCIÓN

*Jerónimo Molina Herrera*

## COORDINADORES [NÚM. 20]

*Jordi Nadal i Oller  
Juan Velarde Fuertes*

**MEDITERRÁNEO ECONÓMICO [NÚM. 20]: BALANCE DE UNA DÉCADA.  
DIEZ AÑOS DE *MEDITERRÁNEO ECONÓMICO* [2002-2011]**

© de la edición: CAJAMAR Caja Rural, Sociedad Cooperativa de Crédito  
© del texto: los autores

**Edita:** CAJAMAR Caja Rural, Sociedad Cooperativa de Crédito

**Produce:** Fundación Cajamar [www.fundacioncajamar.com]

**Diseño y maquetación:** Francisco J. Fernández

**Imagen de cubierta:** *El Temerario remolcado a dique seco*, de Joseph Turner (1839)

**Imprime:** Escobar Impresores SL. El Ejido (Almería)

**ISSN:** 1698-3726

**ISBN-13:** 978-84-95531-52-0

**Depósito legal:** AL-728-2008

**Fecha de publicación:** Diciembre 2011

Impreso en España / *Printed in Spain*

Cajamar Caja Rural no se responsabiliza de la información y opiniones contenidas en esta publicación, siendo responsabilidad exclusiva de sus autores.

© Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, offset o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

PRESENTACIÓN.....	7
<i>Juan del Águila Molina</i>	
BALANCE DE UNA DÉCADA.....	9
<i>Jerónimo Molina Herrera</i>	
PROCESOS MIGRATORIOS. DIEZ AÑOS DESPUÉS, NECESARIOS PARA NUESTRO FUTURO .....	25
<i>Manuel Pimentel</i>	
LA AGRICULTURA EN EL MEDITERRÁNEO Y LOS RETOS EN AMBAS ORILLAS. EL CASO DEL PROTOCOLO MARROQUÍ.....	37
<i>José María García Álvarez-Coque, Josep M. Jordán y Víctor D. Martínez</i>	
CRISIS ECONÓMICA, TEMORES Y RETOS. DIEZ AÑOS DE CAMBIOS EN LAS CIUDADES.....	55
<i>Horacio Capel</i>	
MEDITERRÁNEO Y MEDIO AMBIENTE.....	85
<i>Cristina García-Orcóyen</i>	
CRISIS ECONÓMICA Y CAMBIOS EN EL TURISMO .....	99
<i>Joaquín Aurióles</i>	
LA ECONOMÍA SOCIAL. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA AL SERVICIO DE LAS PERSONAS .....	115
<i>Juan Francisco Juliá</i>	
MEDITERRÁNEO E HISTORIA ECONÓMICA .....	133
<i>Antonio Parejo</i>	
LA CRISIS BANCARIA EN ESPAÑA: UN RELATO LIGERO.....	151
<i>Francisco de Oña</i>	
LA REVOLUCIÓN DE LOS INTERDICTOS. EL PENSAMIENTO MACROECONÓMICO A FINALES DEL SIGLO XX.....	159
<i>Pedro Schwartz</i>	
EL ESTADO DE LAS AUTONOMÍAS: BALANCE Y PERSPECTIVAS .....	175
<i>Francisco J. Ferraro</i>	
NUEVOS ENFOQUES DEL MARKETING Y LA CREACIÓN DE VALOR: HACIA UN MARKETING EFICAZ Y EFICIENTE .....	193
<i>María José Yagüe</i>	
LA NUEVA ENCRUCIJADA .....	211
<i>Josep Borrell</i>	

LOS DISTRITOS INDUSTRIALES COMO UNA OPORTUNIDAD COMPETITIVA PARA LAS PYMES .....	225
<i>Vicent Soler</i>	
AVATARES DE LA SOCIEDAD AVANZADA. LA SOCIEDAD CIVIL ENTRE LA CIUDAD OLIGÁRQUICA Y LA SOCIEDAD BUENA .....	245
<i>Victor Pérez-Díaz</i>	
LA AGRICULTURA ESPAÑOLA EN LA NUEVA PAC POST 2013. ENTRE UNA UE INDEFINIDA Y UNOS MERCADOS GLOBALES .....	255
<i>Jaime Lamo de Espinosa</i>	
UNA DÉCADA DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS ESENCIALES PARA LOS ESPAÑOLES.....	275
<i>Juan Velarde</i>	
INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO .....	301
<i>Joaquín Moya-Angeler</i>	
MERCADOS Y POLÍTICAS DESPUÉS DE LA CRISIS: ¿QUÉ HEMOS APRENDIDO?.....	311
<i>Antón Costas</i>	
EL SISTEMA BANCARIO TRAS LA GRAN RECESIÓN .....	329
<i>José Carlos Díez</i>	



## PRESENTACIÓN

*Juan del Águila Molina*  
Presidente de la Fundación Cajamar

*En febrero de 2002 vio la luz el volumen inaugural de la Colección de Estudios de Mediterráneo Económico, impulsado desde lo que por aquel entonces se denominaba Instituto de Estudios Socio-Económicos de Cajamar, y bajo la coordinación del ingeniero, escritor, editor y expolítico Manuel Pimentel, que tuvo la valentía de apadrinar este proyecto sin mayores garantías que las de la ilusión con la que le invitamos a hacerlo. Unos años después, con la aparición del número 9 en 2006, la Colección pasó a ser editada por la Fundación Cajamar, que desde entonces viene custodiando con inmenso cariño la herencia recibida.*

*Con la perspectiva que nos proporciona el paso del tiempo, casi diez años después podemos decir, con un orgullo justificado, que Mediterráneo Económico se ha convertido en una publicación consolidada, cuya trayectoria le ha hecho merecedora de un hueco diferenciado en el heterogéneo escenario de las Ciencias Sociales en España. Nos hemos construido un espacio propio, partiendo de las premisas que ya expusimos en la presentación de aquel primer número:*

*«Ante un mundo como el actual, inmerso en profundos cambios y donde la sociedad se ve abocada a una revolución mundial simbolizada en las nuevas tecnologías de la comunicación, se pretende seleccionar temas de influencia trascendental para la nueva sociedad en construcción.»*

*En realidad, esa «nueva sociedad» sigue construyéndose, y cada vez es más compleja y evoluciona más rápido, por lo que cada volumen que sale de imprenta no hace sino reforzar nuestro compromiso con*

*la promoción del análisis intelectual de la realidad que nos afecta y la divulgación del conocimiento resultante al público más amplio posible. Decía Ortega y Gasset que el pensamiento no es sino el «afán de claridad sobre las cosas». En un momento de tanta incertidumbre, estamos convencidos de que los diecinueve números que preceden a esta edición especial han aportado, humildemente, algo de claridad sobre cuestiones problemáticas de la realidad global.*

*Desde sus inicios, la Colección se ha definido por incluir en el análisis de diversas temáticas de naturaleza socioeconómica una perspectiva mediterránea en sentido amplio (como mediterráneo es el origen de su entidad editora), pero sin caer en el sesgo introspectivo de otro tipo de publicaciones periódicas. Más allá de cualquier determinación geográfica, los sucesivos coordinadores de Mediterráneo Económico se han guiado en sus reflexiones por la realidad espacial de los hechos observados, hechos que traspasan con una facilidad creciente fronteras o límites administrativos. Se trata, en definitiva, del estudio de fenómenos globales desde el Sur de Europa y en torno a su contexto más inmediato. De hecho, el ámbito geográfico del Mediterráneo no ha determinado ni ha sido un factor limitante del enfoque de las monografías.*

*Como los conocedores de la Colección habrán podido comprobar, Mediterráneo Económico no es una publicación académica stricto sensu, seguramente por haber nacido fuera del ámbito universitario, y a pesar de mantener con éste un maridaje evidente. Por otro lado, y a pesar de su formato y su periodicidad, tampoco es una revista, ya que en cada edición semestral la coordinación y la temática*

del número son diferentes. Se trata, en definitiva, de una sucesión de estudios monográficos que compila en cada edición una veintena de artículos, pergeñados desde y para el Mediterráneo por otros tantos autores.

En sus páginas se han dado cita profesores e investigadores de referencia, profesionales de la más diversa índole, o políticos en activo con cargos de responsabilidad. La diversidad de enfoques también se pone de manifiesto en los Consejos Asesor y de Redacción de la Colección, donde conviven economistas, geógrafos, juristas e historiadores, provenientes tanto de la Universidad como de la empresa privada. Esta combinación de firmas dota a *Mediterráneo Económico* de un evidente poso interdisciplinario, quizá imprescindible en una publicación que va dirigida tanto al estudioso como a un público no especialista, pero con inquietudes sociales e intelectuales.

Durante sus diez años de vida, la Colección de Estudios *Mediterráneo Económico* ha abordado una variedad notable de temáticas de singular relevancia, bien por su significación en el contexto del Mediterráneo, entendido en un sentido amplio, o bien por su actualidad y repercusión en el futuro regional más inminente. En sus diecinueve números anteriores, ha vuelto alternativamente su mirada hacia atrás y hacia delante, en busca de las claves del desarrollo socioeconómico del área espacial que le da nombre y contenido. Hacia atrás, como en el caso de las monografías dedicadas a la historia o al pensamiento económico mediterráneo, a la economía social o a la conformación del Estado de las Autonomías, como reto vertebrador de España. Y hacia el futuro próximo, como en los trabajos sobre inmigración, medio ambiente, urbanismo y ciudad, turismo, industria bancaria, agricultura mediterránea, el proceso de construcción europea o las repercusiones de la crisis de 2008 tanto en el sistema financiero como en el conjunto de la economía real.

En este sentido, los editores hemos tenido la inmensa fortuna de que una pluma de la calidad y la autoridad intelectual del Profesor Juan Velarde, aceptase el encargo de resumir en algo más de veinte

de páginas el trabajo de todos los autores que le precedieron bajo este sello, con una capacidad de síntesis y una generosidad intelectual que difícilmente podremos agradecerle nunca lo suficiente, ni mucho menos superar. Me atrevo a decir que, tanto por lo que recoge de trabajos ajenos como por lo que aporta de su propia cosecha, la «biografía intelectual» de la Colección que firma don Juan Velarde en esta entrega encierra todo un protocolo de actuación, si no una guía de urgencia, para repensar las estrategias políticas, económicas y sociales con las que debemos afrontar la segunda década del siglo XXI.

Por último, no quisiera cerrar esta mínima presentación sin ensalzar la figura del economista Jerónimo Molina Herrera, que ha ejercido como director de la Colección durante sus veinte primeros números. Sin su dedicación y esfuerzo no habríamos llegado hasta aquí. Porque la Colección no es otra cosa que lo que de ella han hecho, conjuntamente, los autores que han participado en ella y los responsables editoriales que han coordinado el proceso de publicación. A todos, gracias. La deuda que *Mediterráneo Económico* ha contraído con su primer director, con el equipo de trabajo que lo arropó y con quienes compartieron con nosotros su tiempo y su trabajo sólo podrá ser saldada, al menos en parte, si conseguimos que los veinte próximos volúmenes mantengan el nivel alcanzado hasta el momento.

La edición del número 21, previsto para la primavera de 2012, será por tanto un nuevo comenzar. El lector fiel notará que se han introducido algunos cambios, que esperamos sean mejoras, en el diseño de la cubierta y en la composición de las páginas interiores. Asimismo, pretendemos ir incorporando nuevas firmas a los Consejos Asesor y de Redacción, que nos ayuden a mantener el vigor y el espíritu de la publicación. Empezamos una nueva etapa con la misma ilusión y las mismas expectativas con las que, en el otoño de 2001, pusimos en marcha este proyecto.

De nuevo, estamos empezando.





## BALANCE DE UNA DÉCADA

*Jerónimo Molina Herrera*

Director de *Mediterráneo Económico*

### 1. Para qué esta entrega de Mediterráneo Económico

No cabe duda de que durante esta primera década del siglo XXI, que viene a coincidir con la vida de nuestra Colección de Estudios *Mediterráneo Económico*, se están produciendo acontecimientos de un alcance extraordinario que, sin duda, condicionarán el futuro de la humanidad y, en particular, el de Occidente. Tenemos la sensación de estar viendo el fin de una época, de una etapa de nuestra historia, y el inicio de otra nueva.

Las dificultades para mantener el Estado de Bienestar; la irrupción de los llamados países emergentes; la revolución asociada a las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones; la globalización de las relaciones internacionales, etc.; todas estas transformaciones están configurando un nuevo escenario, en el que los valores tradicionales emanados de la Revolución Industrial han perdido su vigencia, mientras que, al mismo tiempo, no terminan de concretarse los nuevos paradigmas que delimiten el campo de actuación del tiempo nuevo que está aflorando. Esta situación de incertidumbre se manifiesta en la contradicción entre el nuevo modelo productivo, basado en las TIC y en la globalización, y la pervivencia de las formas políticas, sociales y organizativas del modo de producción anterior.

La naturaleza de esta contradicción no es nueva. De hecho, a lo largo de la historia se ha

producido un fenómeno similar cada vez que ha habido un cambio de modelo socio-productivo de la magnitud del que estamos experimentando en la actualidad. Esto es así porque la incorporación de nuevas tecnologías es mucho más rápida y sencilla que la modificación de las bases mismas del modelo de organización social.

Para ilustrar lo anterior con un ejemplo podemos recurrir al farragoso proceso de construcción europea. Con la Unión Europea se han conseguido, entre otras cosas, la puesta en funcionamiento de un sistema de producción multinacional, la desaparición de las barreras a los intercambios de bienes y servicios, y el uso de una moneda común. Sin embargo, se ha mantenido casi intacta la soberanía de los estados miembros y, por tanto, su capacidad de decisión en materia de política económica y fiscal, lo que dificulta enormemente la toma de decisiones con el alcance y la celeridad requeridas.

En el resto del mundo la situación es, a grandes rasgos, análoga. La economía internacional continúa inmersa en un proceso de progresiva globalización. La producción de bienes la realizan empresas multinacionales que fraccionan sus cadenas de montaje entre diversos países; la distribución está en manos de cada vez menos empresas, que operan en más países vendiendo los mismos productos; la movilidad de los trabajadores cada vez es mayor, y tenderá a corto plazo a seguir aumentando; los mercados financieros, por último, han perdido toda referencia nacional.

Sin embargo, la organización social y política permanece estancada en el modelo anterior. La revolución tecnológica no tiene su correlato en el campo de las ciencias sociales y políticas. Es precisamente este desfase entre la organización económica y la política, lo que agrava la crisis y dificulta sus salidas. Es imposible superar la actual crisis volviendo a la estabilidad anterior. Muy al contrario, lo que reclama el nuevo escenario es la creación de un nuevo marco de relaciones sociales, superador del que ha dominado los tres últimos siglos de la historia de Occidente. No se trata, por tanto, de recuperar los valores tradicionales, sino de crear unos nuevos, un nuevo código de referencia y unas nuevas herramientas adaptadas a una situación diferente.

Tenemos que asumir que muchas de las tradicionales categorías de análisis («derecha» e «izquierda», o «liberal» y «conservador», «trabajador» y «empresario»), se han diluido y han perdido buena parte de su fuerza interpretativa. Tras haber sido de uso común durante generaciones, ya no tienen un significado operativo y han quedado sin apenas vigencia, sin que por el momento se haya conformado un nuevo paradigma que permita articular las nuevas formas de producir, consumir y relacionarse. En este sentido, quizá sea el miedo a lo desconocido o un exceso de prudencia lo que nos lleva a aferrarnos a un modelo de estado y de sociedad cuyas bases económicas se han transformado radicalmente en los últimos años. Nuestro lenguaje cotidiano y, por tanto, nuestra manera de pensar los problemas del día a día no terminan de adaptarse a la nueva realidad. Aunque es evidente que todos estos cambios no han irrumpido de golpe en nuestras vidas, sino que se han ido gestando paulatinamente durante mucho tiempo, sí podemos decir que, en estos primeros años del nuevo siglo, dichas transformaciones parecen haberse precipitado de manera abrupta.

Lo cierto es que al haber nacido en este contexto socioeconómico tan convulso a nivel global, las sucesivas monografías de esta Colección de Estudios han podido ir recogiendo buena parte de las inquietudes de los expertos e investigadores al respecto. (Precisamente en este número el profesor Velarde firma un extraordinario artículo en el que se analiza, de forma exhaustiva, el recorrido intelectual que conforman las diecinueve entregas anteriores.) Ahora, con este volumen conmemorativo del décimo aniversario de *Mediterráneo Económico*, hemos querido volver a cada uno de los temas tratados para dar testimonio de su evolución en esta primera década del siglo XXI, y una aproximación tentativa a cuáles podrían ser sus aspectos más relevantes en los próximos años.

Para llevar a cabo este empeño, le hemos pedido a los coordinadores que dirigieron las distintas monografías que, bajo la autorizada coordinación de los profesores Nadal y Velarde, observaran con perspectiva de futuro las distintas temáticas, pero a la luz de la compleja realidad en que nos encontramos. Realidad que trasciende con mucho a las perturbaciones producidas por las fases más negativas de los ciclos económicos tradicionales.

A finales de 2010, cuando concebimos la idea de conmemorar de esta forma el primer decenio de *Mediterráneo Económico*, el borrador inicial del sumario iba en la dirección de confeccionar un balance de las distintas materias objeto de nuestro interés desde el primer volumen tras la crisis de 2008, que entonces creíamos que estaba quedando atrás. Desgraciadamente no ha sido así; la calma ha sido demasiado efímera, dando paso a una tormenta en, el último trimestre de 2011, arrecia con fuerzas renovadas. No presentamos, por tanto, un balance de los daños tras el temporal. Más bien, lo que ha terminado saliendo de imprenta es una descripción de las precarias condiciones en las que tendremos que continuar navegando bajo la tormenta, sin que podamos predecir durante cuánto tiempo.

## 2. La compleja situación económica y sus repercusiones en la sociedad

Antes de presentar las aportaciones de los distintos autores que participan en este volumen, es necesario dejar constancia de la nueva realidad que se nos ha presentado en los últimos años, que está abriendo las puertas de un nuevo y desconocido escenario donde se desarrollará la actividad económica mundial durante las próximas décadas.

Como se ha indicado más arriba, la particularidad y gravedad de la situación actual viene determinada por la confluencia de múltiples tendencias, que con distintos recorridos temporales convergen, abocándonos a lo que cada vez se acepta más como el fin de un ciclo y el comienzo de uno nuevo.

El los pocos meses transcurridos entre el final de 2007 y el inicio de 2008, coincidieron en el tiempo, y sin apenas solución de continuidad, la fase más intensa de crecimiento económico y la desaceleración más pronunciada. Este escarpado punto de inflexión amplificó el estallido de la crisis, dejando al descubierto múltiples daños colaterales que van más allá de los tradicionales en las fases recesivas de los ciclos económicos. En definitiva, lo que queda de manifiesto es la confluencia de varias crisis simultáneas, que conviven e interactúan.

La primera década del siglo XXI se ha caracterizado, y no sólo en lo económico, por una primera fase de fuerte expansión, que fue seguida de una posterior recesión en la que aún nos encontramos inmersos. Durante la fase expansiva, la economía productiva fue siendo sustituida progresivamente por la especulativa: la economía real quedó supeditada a la financiera. El éxito en los mercados de la empresa y el prestigio de su marca dejaron de ser el objetivo final, convirtiéndose la propia empresa en una mercancía intercambiable más. Tal y como apuntó Galbraith en su obra *La economía del fraude inocente* (2004), uno de los

grandes problemas de nuestro tiempo es que el accionista se haya ido desvinculando de la actividad de la firma, limitándose prácticamente a exigir el dividendo anual de su inversión, que desplaza de una a otra sociedad en virtud de las cotizaciones que presenten a corto plazo.

De este modo, y gracias a las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías, grandes fondos de inversión de todo el mundo movilizan enormes masas de dinero de un mercado a otro, buscando la rentabilidad inmediata de la inversión. No se persigue financiar una actividad productiva estable que le asegure un beneficio razonable. La capacidad inversora no se utiliza como instrumento al servicio de la actividad económica, de la producción de bienes susceptibles de satisfacer las necesidades reales de la población. El dinero adquiere así una única finalidad: la de producir más dinero.

Esta tendencia, que evidentemente no era nueva y que ya venía manifestándose en las últimas décadas del siglo XX, tiene un desarrollo muy acusado en los primeros años del XXI y sus efectos están en el origen de la crisis que aún padecemos. Pero estos comportamientos especulativos no se limitan al terreno de las finanzas y de los grandes flujos de capitales. También tiene su correlato en sectores productivos concretos, siendo particularmente visibles en el entorno mediterráneo sus efectos sobre la construcción, donde el urbanismo y el planeamiento territorial que se ha desarrollado en los últimos años han respondido más a los intereses de los promotores que a la población demandante. A diferencia de los barrios tradicionales, en las nuevas urbanizaciones se ha construido para maximizar el aprovechamiento del suelo por el oferente (promotor), y no para satisfacer las necesidades del usuario ni sus condiciones de habitabilidad. De ahí, por ejemplo, la falta de espacios comunes. Se ha invertido, por tanto, el orden lógico de la actividad económica, que es atender a la demanda (necesidades humanas) y no a la oferta, siendo la oferta un medio para alcanzar dichos objetivos.

Llegados a este punto, conviene repasar cuáles han sido las innovaciones financieras más heterodoxas, ya que son uno de los elementos que más han influido en la situación económica actual:

*-La intensificación del proceso de creación de dinero.* Tradicionalmente, la regulación de la oferta monetaria ha correspondido a los bancos centrales. Sin embargo, en los últimos tiempo las entidades financieras privadas han jugado un papel fundamental en esta actividad, sobre todo a través de la *titulización* de sus activos. Lógicamente, estos activos titulizados no gozan de la garantía del Estado. A la hora de colocarlos en el mercado, se han mezclado («estructurado») títulos de mayor garantía con otros de menor, con objeto de afianzar su solvencia, lo que a su vez se ha reforzado con el aval («derivados») de compañías aseguradoras, también privadas. Simultáneamente, estos activos han sido masivamente adquiridos por los fondos de pensiones y por los fondos países exportadores de materias primas y de los nuevos países emergentes, principalmente los del Sureste asiático.

Como se ha indicado, estas enormes masas de dinero puestas en circulación debido a los nuevos instrumentos financieros no estaban avaladas por ningún gobierno ni banco central, y su valor dependía de las propias garantías de los títulos adquiridos y de la cobertura de las aseguradoras que estaban detrás. Con la crisis de las hipotecas *subprime* se inició una pérdida de confianza tanto en estos productos como en el que propio sistema, que acabaría con la quiebra de las principales aseguradoras.

En resumen, la gran masa de dinero creada y puesta en circulación en los últimos años no provenía tanto del ahorro de cada país, como ha sido tradicional, sino de ope-

raciones financieras que lo captaban y multiplicaban desde cualquier parte del mundo. Además, los bajos tipos de interés ayudaron a la rápida expansión de dicha oferta.

*-La expansión del crédito.* La facilidad de familias y empresas para obtener crédito, tanto por cantidad como por precio, llevó a una formidable expansión de la demanda de dinero, que se concretó en consumo y en inversión, principalmente inmobiliaria. Para atender esa demanda y ante la insuficiencia de ahorro nacional disponible, el sector financiero, tal como se ha indicado en el punto anterior, comenzó a obtener financiación a corto en el interbancario, para colocarlo en inversiones de retorno a largo plazo. Dado que el rendimiento de los activos a largo superaba el coste de la deuda a corto, se obtenían beneficios que crecían conforme aumentaba el apalancamiento. Este irregular comportamiento de endeudamiento a corto para financiar inversiones a largo, ha generado prácticas y estructuras desequilibradas, donde se valoran más los negocios con resultados inmediatos que el desarrollo de actividades sólidas y rentables a medio y largo plazo.

Concretamente, en España los créditos concedidos han superado con mucho la capacidad de ahorro de la sociedad y de los particulares. Estas prácticas nos han llevado a una era, la del *cortoplacismo*, donde el objetivo de las sociedades, tal como se ha indicado al comienzo de este artículo, consiste más allá de asegurar la solvencia de la empresa a medio o largo plazo, en aumentar el valor de la acción de la compañía en los mercados bursátiles.

No procede extenderse es este concepto; tan sólo debe subrayarse que ha dado lugar a un amplio debate entre los modelos de economía productiva, defendida en un primer momento por las economías nipona

y alemana, frente a las más especulativas del mundo anglosajón. Este debate ha estado también influido por el papel de los directivos y su participación en los resultados de las compañías, circunstancia que ha reforzado los planteamientos a corto plazo.

*-El olvido de la teoría de los ciclos económicos,* como tercer elemento de la grave situación de la economía mundial y que ha contaminado particularmente al sistema financiero. La ceguera del corto plazo ha llevado, impulsada por la elevada productividad incorporada por las nuevas tecnologías, a pensar que los ciclos económicos eran cosas del pasado ya superadas. Sin embargo, los crecimientos no son ilimitados, y ya desde el año 2006 se adivinaba el agotamiento del modelo basado en el consumo y la inversión inmobiliaria. Cuando éste finalmente se produjo en 2007, el circuito cortoplacista de rotación casi ilimitada del dinero se frenó en seco. Sin embargo, el parón de la actividad no se debió a la escasez de liquidez, sino a la ausencia de demanda. Las elevadas compras de viviendas han respondido más a razones de inversión que a las necesidades de los ciudadanos. En cuanto estas razones exógenas han desaparecido, lógicamente ha caído la demanda. En este momento una parte importante de la demanda de liquidez no va destinada al consumo, sino al mantenimiento de una situación de desequilibrio financiero.

En Estados Unidos y en gran parte de los países occidentales, las emisiones colateralizadas por activos contaminados o con valor inflado, han terminado por resultar impagadas o han dejado de interesar a los compradores de las mismas. Éstos, ante la desconfianza y la caída de la actividad, prefirieron refugiarse en activos de mayor seguridad, como son las materias primas.

La dura realidad del ciclo económico, que durante 2007 agotó el patrón de crecimiento (particularmente el español, basado en el elevado nivel de consumo de las familias y en la inversión inmobiliaria), unido a la pérdida de confianza en el sistema de financiación, han llevado a la quiebra del modelo de crecimiento cortoplacista de carácter especulativo. La tarea a solventar no sólo consiste en afrontar una fase decreciente del ciclo económico (agotamiento del patrón de crecimiento), o la ausencia de confianza en el sistema, sino que además se trata de corregir un modelo de crecimiento donde el peso de la economía financiera ha desplazado a la economía real. Si bien resulta evidente la contribución de la liberalización del sistema financiero al crecimiento de la economía en las últimas décadas, también se ha puesto de manifiesto la necesidad de aumentar la regulación y control sobre el mismo por parte de las autoridades monetarias. Como ha ocurrido frecuentemente a lo largo de la historia, la innovación tecnológica va muy por delante del derecho. De manera que, en este contexto, el desarrollo de nuevos instrumentos financieros ha sido más rápido que la aparición de la legislación precisa para regularlos, lo que ha terminado por provocar graves desajustes.

Todos estos desequilibrios han conllevado un descenso de actividad en el ámbito de las empresas y las familias, el cual está siendo incidiendo de forma muy acusada sobre las cuentas públicas, que se han deteriorado de forma alarmante desde el inicio de la crisis, hasta convertirse hoy, en el otoño de 2011, en el epicentro de la tormenta. Este deterioro de las cuentas públicas tiene básicamente tres orígenes:

-*El de carácter cíclico*, debido al descenso de los ingresos y aumento de los gastos provocado directamente por la caída de la actividad económica. Son los conocidos estabilizadores automáticos.

-*El de carácter estructural*, que supone menores ingresos que no se recuperarán cuando se normalice la economía. Éste es en el caso de los ingresos que se aportaban al sector público, actividades que han estado sobredimensionadas como la construcción y que no volverá a aquel nivel de actividad.

-Por último, *las medidas discrecionales que adoptaron los gobiernos* y que tuvieron un impacto importante sobre el déficit, como el aumento de la protección social, ayuda a sectores económicos o las costosas políticas keynesianas de estímulo a la inversión pública, que se pusieron en marcha. Como señaló David Vegara en el número 18 de *Mediterráneo Económico*, y según datos del FMI, sólo el 10% del incremento de la deuda pública que tendrán los países avanzados en los próximos años estará relacionada con las medidas de estímulo fiscal adoptadas por los gobiernos para hacer frente a la crisis.

Esta situación de las finanzas públicas está obligando a tomar en la mayoría de los países duras medidas de ajuste que están a su vez dificultando la salida de la crítica situación. El hecho de que la crisis de la deuda soberana esté formulada en euros y al no haber mecanismos supranacionales regulatorios, dilata la toma de decisiones y, lo que es peor, está sembrando de incertidumbre los mercados y debilitando la confianza en la moneda europea.

En resumen, los comportamientos que han conducido a la compleja situación económica actual han sido: a) la excesiva y atípica creación de dinero por parte del sector privado al margen

de los bancos centrales; b) el endeudamiento de la banca a corto plazo para financiar inversiones a largo; c) el olvido de los ciclos económicos; y, como consecuencia de todo lo anterior, d) el desequilibrio de las cuentas públicas en numerosos países y el excesivo endeudamiento de los particulares.

En el caso español, las consecuencias de la crisis económica mundial se han visto agravadas por una serie de especificidades propias, entre las que destaca la burbuja inmobiliaria. Además, hay que reseñar el elevadísimo déficit comercial (desequilibrio exterior), la pérdida de competitividad de la economía, la caída de ingresos públicos y el aumento del gasto que desemboca en un déficit público desbordado, el aumento del paro, etc.

Como rasgo fundamental del caso español hay que destacar el comportamiento de la construcción, que ha sido el sector que ha ejercido de motor del desarrollo en la fase creciente del ciclo económico. No obstante, hay que tener en cuenta que en última instancia se trata de un sector de acompañamiento para el conjunto de la economía, y su función es la de atender las demandas generadas por los demás sectores. Como se ha apuntado anteriormente, las necesidades de viviendas son consecuencia del crecimiento económico, y no al revés.

Además, la construcción inmoviliza los recursos financieros que demanda, a diferencia de las demás inversiones, que ponen en valor los fondos utilizados. Cuando invertimos una cantidad de dinero en una actividad económica se producen bienes o servicios que dan lugar a flujos monetarios; pero si invertimos igual cantidad de dinero en adquirir una vivienda, estos fondos se inmovilizan y no crean más valor. Se trata, en definitiva, de una inversión improductiva que sólo se recupera con la venta del inmueble. Y conviene recordar que la inmovilización de los recursos invertidos en la construcción está en la base de la crisis de liquidez de los mercados financieros, y sobre todo del enorme volumen de endeudamiento de nuestro país.

Además, el sector de la construcción tiene muy pocas exigencias tecnológicas. Ni en la construcción de las viviendas, ni en la promoción y venta de las mismas se utilizan procedimientos innovadores. La domótica, el prefabricado o el ahorro energético son términos no incorporados al lenguaje de esta actividad. En definitiva, conviene dejar constancia de que, en nuestra economía, el motor del crecimiento ha sido también el sector de más baja productividad y el de menores exigencias tecnológicas.

La burbuja inmobiliaria española se ha soportado con un endeudamiento de las familias muy superior al aumento de las rentas generadas. Evidentemente, y como se ha indicado anteriormente, este endeudamiento nos ha obligado a recurrir al ahorro externo, propiciando el terrible *gap* entre créditos y depósitos existente en el sistema financiero español.

Como un añadido más de la burbuja inmobiliaria ha actuado la falacia del turismo residencial, cuyo objetivo era más un complemento de marketing para vender viviendas que una oferta turística propiamente dicha.

No es éste el lugar para profundizar en el resto de particularidades de la crisis económica española a la que antes se ha hecho mención. No obstante, sí deben indicarse al menos dos efectos perversos que sobre el conjunto de la economía ha tenido el excesivo desarrollo del sector público que se ha producido durante estos años.

El primero de ellos ha sido la creación de organismos y empresas públicas en tiempos bonanza que ahora no se pueden mantener y que han disparado el gasto público. Incluso se han realizado muchas inversiones en dotaciones y equipamientos que ahora no se pueden poner en marcha por falta de presupuestos y que supone un grave despilfarro en la asignación de recursos.

La segunda consecuencia es que se ha ocupado por parte del sector público un amplio espacio que tenía que haber abordado el sector privado (sobre todo en lo referente en centros tecnológicos,

empresas de base tecnológica en universidades y un amplio conglomerado de entidades relacionadas con el I+D), anulando todo resquicio de actividad por parte de la sociedad civil no subvencionada.

Tras el paréntesis dedicado a la singularidad del caso español, y volviendo al análisis de la compleja situación económica global, hay que decir que, más allá de la crisis económica y financiera, y de las turbulencias que le acompañan, en los últimos años se ha puesto de manifiesto otra serie de fenómenos relevantes que debe ser tenidos muy en cuenta en el contexto de la globalización. En este sentido, la nueva situación derivada de la entrada en escena de los denominados países emergentes (BRIC: Brasil, Rusia, India y China) y el aumento de la población presionarán sobre las demandas energéticas y de alimentos. En el actual estado de desarrollo tecnológico, se anuncia un conflicto por el aprovechamiento del suelo entre su destino a usos energéticos o alimenticios. En la medida en que se vaya superando la situación de crisis mundial, estas demandas se irán agravando, lo que irremediablemente provocará que la salida de la crisis se dilate aún más en el tiempo.

Otra consecuencia no menos importante de los cambios que se están produciendo a todos los niveles en el orden mundial es la crisis ecológica. Hasta ahora, la lucha entre el hombre y la naturaleza era muy desigual a favor de esta última. Evidentemente pescando con las tradicionales artes o roturando con el arado romano en incluso con tractores motorizados, poca daño se podía hacer a la naturaleza. Pero actualmente con las técnicas disponibles ha aumentado exponencialmente la capacidad de agresión del hombre, cambiando la relación de fuerzas. Hoy día el elemento débil a proteger es y cada vez más la naturaleza

Por último, y más allá de los condicionantes económicos, se está produciendo otra crisis relacionada con los valores y principios éticos de la sociedad, y que en última instancia está relacionada con el final de la Guerra Fría, que supuso la caída del comunis-

mo, pero también el abandono progresivo de una ética capitalista muy ligada a la moral protestante. Como afirma Rafael Argullol es el número 18 de esta Colección, desde los años setenta nos hemos educado en la idea de que la *vida* se identifica principalmente con la *posesión*. Las generaciones últimas de jóvenes no han escuchado conceptos alternativos y, en consecuencia, la propia noción de austeridad o de autocontención ha aparecido a sus ojos como una antigualla perteneciente a las épocas de la Europa «deprimida, postbélica y pretecnológica».

En definitiva, el horizonte ético de principios de siglo XXI aparece doblemente mutilado, tanto a la izquierda como a la derecha, en un caso como consecuencia del vacío posterior a la caída y, en el otro, por la usurpación amoral del «tono conservador» por parte del capitalismo especulativo.

Sobre todos estos desequilibrios que se han ido analizado en las páginas anteriores ha venido a incidir la irrupción, que venía gestándose desde décadas atrás, pero que se manifiesta con toda su intensidad en este inicio de siglo, de lo que se suele denominar revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones. Conviene recordar que desde la irrupción de la Revolución Industrial, todos los cambios tecnológicos que se han producido, han necesitado un periodo de adaptación en el que se ralentiza el crecimiento. Es de suponer que la revolución derivada de la masiva incorporación de las TIC implicará -y ya está implicando-, cambios en las formas de producir. Esto requerirá ajustes estructurales, que maduran a largo plazo, por lo que el crecimiento de los próximos años será moderado.

Estos cambios en la forma de producir están implicando que la industria tradicional quede relegada a un segundo plano y la generación de valor se desplace hacia la distribución y el diseño, por encima de los procesos fabriles (podríamos citar aquí los ejemplos de Apple o Zara, donde la gran distribución convierte a la industria tradicional en una mera *commodity* a su servicio).

Además, la mayoría de los productos con demanda creciente son comercializados ya a través de la red (música, cine, literatura o prensa son cada más distribuidos por estos medios, así como, por ejemplo, los billetes de avión o las tarjetas de crédito).

Como se ha indicado anteriormente, todo esto viene a agudizar la contradicción entre un mundo cada vez más globalizado donde la producción y distribución de bienes y servicios se realiza en espacios y por empresas globalizadas, mientras que aún perduran la mayoría de las legislaciones nacionales. La sociedad organizada según el esquema emanado del siglo XIX, donde había una correspondencia entre la revolución económica (la industrial) y la política (revolución burguesa). Mientras que, por el momento, la reciente revolución tecnológica ya muy implantada en el campo de la economía carece de un cuerpo de doctrina política que armonice su incidencia sobre la sociedad.

Como en todo punto de inflexión, en el tránsito de 2007 a 2008 vinieron a sucederse las mayores tasas de crecimiento económico con su abrupta caída hacia la recesión. Como si al alcanzar la cumbre hubiera desaparecido el suelo bajo nuestros pies y, con él, todos los paradigmas de nuestro modelo, dejándonos indefensos y suspendidos en el aire. Las consecuencias y alcance de esta crisis sistémica, tras tres años largos después de sus primeras manifestaciones, aún las desconocemos.

### 3. Contenido del volumen

El índice de esta entrega mantiene el orden de aparición de los distintos volúmenes de la Colección. En consecuencia, el primer texto lo firma **Manuel Pimentel**, y su contenido transita entre la reflexión de hace diez años y la situación actual de los procesos migratorios. Si hay alguna materia que se ve directamente vinculada a los



vaivenes de la economía son los flujos migratorios, y el autor mantiene que éstos son imprescindibles para escribir nuestro futuro. En su brillante exposición prioriza los aspectos humanos sobre los económicos y recuerda que los que emigran son personas, y que la globalización no debe ser construida ni a la medida de las finanzas ni de los intercambios de bienes y servicios, sino que debe hacerse para el hombre.

Recuerda también el cambio radical operado en los últimos años, en los que España ha pasado de recibir cinco millones de inmigrantes entre 1997 y 2007, a tener un saldo negativo, lo cual volverá a incidir sobre el envejecimiento de nuestra población. No elude abordar el delicado tema de la multiculturalidad, donde mantiene una posición clara y concisa, lo cual no es muy habitual en el mundo actual. Defiende que cada colectivo, ya sea racial, cultural, religioso, etc., aún defendiendo la interculturalidad en sus manifestaciones personales, ha de someterse a la legislación del país donde se encuentre y que no pueden existir dos legislaciones en un mismo territorio. Asimismo, hace referencia a la guerra de civilizaciones, recordando que hace diez años los atentados del 11-S parecieron situar al islam como el enemigo a batir y que hoy afortunadamente el peligro de conflicto parece más alejado que entonces. Señala como curiosidad que en un mundo global, sean las milenarias religiones la principal fuente de conflicto. Tras hacer una llamada a la convivencia termina con unas breves conclusiones donde reitera la necesidad que España y Europa tienen de la inmigración para construir su futuro.

El segundo artículo, titulado «La agricultura en el mediterráneo y los retos de ambas orillas. El caso del protocolo marroquí», lo firma **José María García Álvarez-Coque**, al que han acompañado en su elaboración **Josep Jordán** y **Víctor Martínez**. Tras analizar los retos entre las agriculturas del Norte y del Sur del Mediterráneo, se discute si la liberación de las relaciones puede ser la piedra

angular del desarrollo de Marruecos. Destaca aquellos aspectos en los que las actividades son complementarias y dónde se producen fricciones competenciales. Como norma general, los países del Sur del Mediterráneo exportan productos de la agricultura mediterránea e importan los de la agricultura continental. Marruecos muestra en concreto una gran complementariedad con los países del Centro y Norte de Europa, mientras que compite con los del Sur. Revisando los acuerdos de la Conferencia de Barcelona, los autores afirman que, en lo relativo a la liberalización del espacio euro mediterráneo, éstos no se han cumplido, constatando que a pesar de la buena voluntad de los múltiples acuerdos de intercambios suscritos, existen dos Mediterráneos con un Sur por desarrollar y con mercados poco relacionados entre sí. Tras revisar el contenido del Acuerdo entre la Comisión Europea y Marruecos y plantear los actuales retos de la agricultura de los países del Sur del Mediterráneo, concluyen que es difícil llegar a una solución que satisfaga a todas las partes interesadas. En cualquier caso, la colaboración Norte-Sur debe ser bienvenida y ha de tender a proyectar en el Sur un modelo que no se base en exclusiva en la agricultura intensiva sino que fomente proyectos de desarrollo rural.

**Horacio Capel**, en su artículo «Crisis económica, temores y retos. Diez años de cambios en las ciudades», realiza una profunda reflexión sobre el modelo de sociedad, cuestionando si ésta es capaz de resolver los problemas existentes en la actualidad. Plantea la confrontación entre el modelo de sociedad y el modelo de ciudad. En el caso de las ciudades es evidente que su modelo no ha cambiado en la primera década del siglo XXI, aunque esto no le impide debatir sobre la necesidad de liderar el desarrollo de las ciudades con inversiones públicas que limite y organice la disponibilidad de espacio para la actividad inmobiliaria. El espacio libre lo plantea como el lugar de la inversión pública en redes, el lugar del planeamiento. También plantea

los cambios inducidos sobre la ciudad y sus centros tradicionales, por las nuevas formas de comercio y por el desarrollo de las nuevas tecnologías.

La cuarta entrega la realiza la presidente de la Fundación Entorno, **Cristina García Orcoyen**. En su artículo parte de la idea de que la globalización es una realidad en mundo actual que hace que la toma de decisiones se complique de forma desconocida hasta hoy, y que los factores de incertidumbre se multipliquen a la hora de trazar escenarios futuros. Evidentemente los problemas medioambientales persistirán una vez superada la crisis, pero las reglas de juego del viejo orden no nos sirven para construir el nuevo. Señala tres áreas donde centrar los esfuerzos de las distintas organizaciones para abordar el futuro: adelantarse a la escasez, asegurarse el capital humano y adoptar la visión del desarrollo sostenible. Muestra su preocupación por la huella ecológica que la creciente urbanización está dejando sobre las costas mediterráneas y que se presume superior a la capacidad del territorio para regenerarse. También se argumenta sobre los efectos del aumento de la población mundial y su incidencia sobre la disponibilidad de agua y suelo para atender las nuevas necesidades. En sus conclusiones para el Mediterráneo nos remite a los estudios del Centro para la Cooperación Mediterránea de la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza, que hacen referencia a la conservación de la diversidad de la vida, el cambio en las previsiones del clima y en una energía natural y segura para el futuro.

Otro de los sectores económicos que está sufriendo una profunda transformación es el turismo, donde sus nuevas características vendrán marcadas por la seguridad, el reforzamiento de las consideraciones medioambientales y la demografía. Así lo señala en su interesante artículo **Joaquín Auriol**. Hay otros aspectos más, relacionados con los cambios tecnológicos y con la propia crisis económica, que también inciden de forma

directa sobre el turismo, como son la irrupción de los vuelos de bajo coste desplazando a los *charters*; o la revolución de Internet, que ha provocado la emancipación turística de las agencias de viajes. Del análisis matemático de las series de pernoctaciones hoteleras el profesor Auriol obtiene la incidencia de la crisis sobre el sector del turismo español en su conjunto, así como de su incidencia por comunidades autónomas.

Una materia que desde Cajamar Caja Rural, en su condición de cooperativa de crédito, no podíamos dejar sin abordar es la Economía Social. De esta temática se ocupó el volumen sexto de nuestra Colección y su coordinador, **Juan Francisco Juliá**, nos recuerda hoy en el título de su trabajo, tal como hizo en 2004, que la Economía Social supone poner la actividad económica al servicio de las personas. A parte de recordarnos la estabilidad de este tipo de empresas frente a las continuas deslocalizaciones, incide en que en la actual situación de crisis, la recuperación ha de basarse en una economía donde se tenga en cuenta los valores sociales de la actividad económica. Interesantes son los datos que el autor aporta sobre el peso de la economía social en España, así como la reflexión que realiza sobre los principales déficit de la economía española. Termina el artículo con una referencia al cooperativismo agroalimentario como fórmula ideal para fomentar la participación de los agricultores en la cadena de valor de los alimentos y al papel relevante que éste cumple en el mundo rural.

El artículo de **Antonio Parejo**, que coordinó el número siete de la colección junto al profesor **Jordi Nadal**, aborda la Historia Económica del Mediterráneo, llamando la atención sobre los escasos estudios existentes relacionando las dos orillas del Mediterráneo, así como de la pluralidad de pueblos y de culturas que lo pueblan, de las continuas guerras y relaciones comerciales y el gran protagonismo ejercido hasta el siglo XVII, el cual pierde definitivamente con la irrupción

de la primera revolución tecnológica-industrial. Hoy parece resurgir la esperanza de una recuperación de cierta centralidad, debido al incremento de los flujos comerciales entre las grandes áreas emergentes del Índico y Europa, los cuales se pueden canalizar a través del Canal de Suez por el Mediterráneo. Posteriormente se constatan las grandes diferencias existentes entre la ribera Sur africana y la europea del Norte y su divorcio tanto económico, social y cultural.

En plena euforia económica y financiera se publicó en 2005 otro volumen imprescindible para Cajamar: «Los retos de la industria bancaria en España», donde a pesar de la situación de plena expansión ya se hacían algunas advertencias sobre los peligros de la dinámica de entonces, tal como nos recuerda **Francisco de Oña Navarro** es su artículo. Tras señalar que la crisis internacional ha sido más intensa y caótica que en España, hace un brillante relato de la evolución de la crisis financiera durante estos años, que ha ido pasando de ser considerada como crisis de liquidez, a crisis de solvencia, para ir transformándose en crisis de transparencia que ha terminado por quebrar la confianza de los agentes económicos. Termina su artículo señalando las dificultades a las que nos enfrentamos por la conjunción de la incapacidad de financiar a la economía por parte del sector bancario, con la necesidad de consolidación fiscal de las cuentas públicas, lo cual hace prever un panorama de crecimiento muy limitado de la economía y por tanto se supone un deterioro del bienestar social y de los niveles de empleo.

El artículo de **Pedro Schwartz**, «La revolución de los interdictos. El pensamiento macroeconómico a finales del siglo XX», realiza un crítica a la política keynesiana en cinco aspectos básicos de su teoría, a los que Akerlof llamó neutralidades: independencia del consumo respecto al ingreso corriente; falta de correlación entre ocupación de los recursos productivos y tasa de inflación; neutralidad en la forma de financiación pública o

la equivalencia entre bonos e impuestos; independencia entre las decisiones de inversión respecto a las decisiones de financiación; y, por último, la independencia del ciclo respecto a la política pública. Se posiciona en la defensa de los agentes privados en la toma de decisiones frente a los públicos, apoyándose en numerosos autores que defienden esta línea de pensamiento económico.

El profesor **Francisco J. Ferraro**, según él mismo indica al inicio de su artículo, revisa el debate autonómico a la luz de los hechos ocurridos desde la publicación del número 10 de *Mediterráneo Económico* dedicado a las autonomías. Parte de la dinámica política del proceso autonómico, en su origen condicionado por la ambigüedad del Título VIII de la Constitución y por la concesión de derechos forales a Navarra y País Vasco. En la segunda parte del trabajo analiza la dinámica económica reciente desde la doble perspectiva del impacto desigual de la crisis en las autonomías y de las repercusiones en el presupuesto de las comunidades autónomas. En el tercer apartado analiza la evolución de la valoración del Estado autonómico por los españoles, donde se aprecia un comportamiento diferenciado en las opiniones de catalanes y vascos respecto al resto. Por último, concluye el trabajo con un balance y señalando las complejas perspectivas para cerrar el proceso autonómico; si bien, ante la ausencia de una evaluación sobre los costes y beneficios del modelo autonómico, el balance sólo se puede hacer sobre argumentos utilizados a favor o en contra del modelo.

**María Jesús Yagüe Guillén** nos alerta de cómo la crisis económica ha intensificado el interés por el estudio y medición de la productividad de los recursos invertidos en las acciones de marketing, hasta llegar a convertirse en una prioridad para los académicos de esta disciplina. Se revisan en el trabajo las nuevas tendencias apreciadas en los consumidores como consecuencia de la crisis y también de la irrupción de las nuevas tecnologías, destacando el continuo incremento de las compras

*on line*. Una consecuencia más directa de la crisis en los hábitos de los consumidores, es el aumento de la sensibilidad al precio y la caída del peso de la marca a la hora de tomar las decisiones de compra. También se analizan las respuestas dadas por las empresas para mantener la demanda y para el ahorro de costes de marketing. Concluye afirmando que las acciones empresariales emprendidas son claramente insuficientes para atender los nuevos requerimientos de los consumidores, lo cual sea difícil que se logre hasta que no se dispongan de las necesarias herramientas de medición de la productividad de las inversiones.

La contribución de **Josep Borrell** comienza recordando el monográfico que dirigió en 2007, donde se advertía de las consecuencias del rechazo a la Constitución europea en los referenda de Francia y Holanda y se analizaban las nuevas perspectivas abiertas tras la firma del Tratado de Lisboa. Por cierto, hay que recordar que Alemania no quiso incluir en dicho tratado mecanismos de cómo poner en marcha un Fondo Monetario Europeo ni una coordinación de las políticas presupuestarias y fiscales. También se mantenía en la «Europa en la encrucijada», que fue el título del número doce de *Mediterráneo Económico*, que sin un Banco Central Europeo independiente y sin coordinación de las políticas presupuestarias y fiscales y con un presupuesto comunitario raquítico, se podría funcionar en épocas de bonanza, pero que no serviría para capear un temporal. En definitiva, plantear de nuevo que Europa vuelve a encontrarse en la encrucijada de escoger entre profundizar en su integración, lo que implica compartir soberanía, o aceptar la desintegración de lo conseguido en los aspectos más importantes de la integración política: la frontera y la moneda. Termina plasmando la evidencia de que la crisis griega ha mostrado la debilidad del liderazgo europeo.

El artículo de **Vicent Soler**, «Los distritos industriales como una oportunidad competitiva a las pymes», pone de relieve que más de 40% de

las empresas y del empleo industrial español se encuentra ubicado en áreas identificadas como sistemas productivos locales. Se pregunta si en la actual situación de crisis y con la aparición de países y zonas emergentes de producción industrial, los distritos industriales podrán volver a tener el protagonismo que tuvieron en el pasado. Se afirma que los distritos industriales están en la misma situación de las empresas en general y que se enfrentan, al igual que el resto de las pymes a dos grandes retos: la incorporación del conocimiento de base científica en el mundo de la producción y el segundo la intensidad y escala de las redes cada vez más globalizada. Reclama el apoyo de todas las administraciones a los distritos industriales para reforzar los componentes que tienen de fuerzas locales dinámicas, como oportunidad competitiva.

**Víctor Pérez-Díaz** nos introduce en una profunda reflexión cuyo contenido ya se insinúa en el título del artículo: «Avatares de la modernidad avanzada: La sociedad civil entre la sociedad oligárquica y la sociedad buena». En primer lugar, plantea los retos y agobios de las sociedades civiles en tiempos de tribulación. Tras reconocer a las sociedades civiles que aparecen en el siglo XVIII como la combinación de una comunidad política liberal, una economía de mercado y un tejido de asociaciones y redes sociales, plantea dos modelos de sociedad civil, una basada en la modernidad avanzada y otra en lo que define como ciudad oligárquica, y advierte del riesgo de degeneración de la primera para convertirse en la segunda. Señala la influencia de los factores culturales en la conformación y funcionamiento de las sociedades y termina su contribución con el relato de una historia donde a través de su protagonista extrae unas lecciones de cómo comportarse para hacer frente a un mundo en desorden.

**Jaime Lamo de Espinosa** aporta un texto titulado «La agricultura española en la nueva PAC post 2013: Entre una UE indefinida y unos mercados globales inestables». Inicia el trabajo

recordando los antecedentes de la adhesión de España a la CEE donde el capítulo más difícil de la negociación fue sin duda la agricultura. No obstante la incorporación de España ha supuesto una gran aportación a la renta agraria, en concreto en 2010 el 30% de la misma procede de subvenciones comunitarias. En su balance de los 25 años de pertenencia a la UE se recoge la caída de la producción final agraria, lo que demuestra que la PAC ha destruido el tejido productivo, ha empobrecido la agricultura, al tiempo que nos ha regalado una sordina en forma de subvenciones para que el lento declinar de lo agrario no sea percibido por las autoridades, pero que los agricultores y ganaderos perciben bien. Esta evidencia le hace ser pesimista respecto al futuro de nuestra agricultura cada vez más envejecida y con una PAC con menos recursos y con una creciente orientación no productiva y con mayor participación de los estados miembros en su financiación. Plantea serias dudas sobre la posibilidad de mantener el actual presupuesto. Tras señalar las diferencias de la producción agraria entre los Estados miembros y la correlación entre el precio de las materias primas alimentarias y el del petróleo, concluye su clarificador artículo definiendo lo que a juicio del autor deberían ser las prioridades españolas cara a la negociación de la nueva PAC.

En la elaboración de monografías como este volumen de *Mediterráneo Económico*, donde participan tantos autores de tanto prestigio, uno de los problemas es atender a las fechas de entrega inicialmente previstas, máxime como ha sido nuestro caso donde el verano se interponía en el objetivo. Cuando el profesor **Juan Velarde** nos solicitó quince días de demora en la entrega de su texto, lo consideramos dentro de lo normal, pero cuando recibimos el trabajo quedamos impresionados al comprobar, que en su artículo no se había limitado a hacer un comentario sobre la colección como le habíamos sugerido, sino que había resumido de forma magistral en 26 pági-

nas, los diecinueve volúmenes de que formaban a esas fechas el total de la colección. Poco puedo decir de su extraordinario y exhaustivo artículo, más allá de mostrar una vez más mi admiración a su obra y a su capacidad de trabajo. Es obligado recomendar su lectura, la cual le dará al lector una visión completa de la colección.

**Joaquín Moya-Angeler** reflexiona en su artículo, como ya lo hizo en el volumen que coordinó, sobre el papel de la innovación y su importancia para salir del actual contexto de crisis, ya que la innovación está en el origen del emprendimiento. Es muy interesante el análisis que realiza sobre la forma en que las diferentes economías desarrolladas y emergentes se sitúan ante la crisis. Estados Unidos destacan de forma clara en todo lo relativo a formación, mientras Japón alcanza el liderazgo en I+D+i. De España señala el esfuerzo que se está realizando en el campo de las energías renovables. Termina haciendo una llamada al sector privado, principalmente al andaluz, para que recoja el testigo del trabajo realizado en materia de investigación por las administraciones en los últimos años y asuma el papel motor en la apuesta por la innovación, para que la comunidad pueda mantener una posición competitiva.

**Antón Costas** plantea en su trabajo, «Mercados y políticas después de la crisis: ¿Qué hemos aprendido?», la necesidad de discutir algunas ideas sobre cómo las nuevas situaciones que alteran el equilibrio que venía existiendo entre mercados y políticas, se pueden ir disponiendo a lo largo de los próximos años. Comienza analizando la controversia sobre la reconsideración de la estabilidad de precios como un objetivo de primer orden de la política económica, al cual deben de condicionarse todos los demás. A partir de ese condicionamiento, analiza la posibilidad de cambio significativo en las relaciones entre mercados y políticas, tanto en lo que se refiere a las prácticas de las políticas específicas, como a sus implicaciones institucionales. De todo ello obtiene sugerentes lecciones

que en muchos casos modifican y cuestionan los paradigmas tradicionales de la economía. Sobre las posibilidades de realizar las transformaciones necesarias para conseguir un nuevo equilibrio entre mercados y políticas, plantea sus razonables dudas que se hace explícita en la frase que cierra su excelente trabajo:

En consecuencia, si algo se adivina en relación con los efectos de la crisis sobre el panorama político es una tendencia a la confusión y a una mayor inestabilidad que en el pasado reciente, con cambios frecuentes en la orientación política de los gobiernos.

La última entrega de este volumen de *Mediterráneo Económico* la realiza el economista jefe de Intermoney, **José Carlos Díez**, que coordinó el número diecinueve de la colección junto a **José Pérez Fernández**, entonces (en junio de 2011) presidente de Intermoney, con el título de «El Sistema Bancario tras la Gran Recesión». Evidentemente, lo reciente de su publicación en mayo de 2011, hace escasos seis meses, le impide hacer un análisis de los cambios producidos en los diferentes trabajos que dieron contenido al libro. No obstante, el autor realiza una amplia y brillante exposición sobre la situación actual del sistema bancario y de cuáles serán los retos que tendrá que abordar el sector en el futuro. Para ello comienza describiendo un período que considera excepcional de la historia económica de España que comenzó como una Edad de Oro del crédito y acabó en la Gran Recesión. Analiza a continuación, el entorno actual en el que el sistema bancario tiene que desenvolverse, haciendo especial hincapié en la crisis de la deuda europea, para después adentrarse en dibujar el escenario más probable al que nos dirigimos y sus riesgos futuros que deben contemplarse en cualquier ejercicio de prospectiva. Finaliza el trabajo extrayendo las lecciones que esta grave situación nos da para el futuro y cierra con la

esperanzadora cita de Herodoto («tu estado de ánimo es tu destino»), y con una exhortación a la voluntad y al optimismo: «Ánimo, podemos».

#### 4. *Addenda final*

Durante los diez últimos años he tenido el enorme privilegio de poner en marcha y dirigir esta publicación, que ha terminado llamándose Colección de Estudios *Mediterráneo Económico*. Una aventura que me ha permitido compartir criterios, ideas, opiniones y amistad con un amplio número de economistas e intelectuales de todo el país. De ellos es la publicación y ellos son los depositarios de su éxito. A mí me cabe la suerte y la satisfacción de haber contado con su colaboración, y para ellos es mi máximo agradecimiento.

Permítanme que personalice mi gratitud en los profesores Nadal y Velarde, que han aportado la autoridad suficiente para coordinar este número extraordinario, que cuenta con la colaboración especial de todos los coordinadores de los anteriores volúmenes de la Colección.

Desde el primer momento, los miembros de los Consejos Asesor y de Redacción compartimos la idea de que la Colección, aunque impulsada y elaborada desde este pequeño extremo occidental del Mediterráneo que es Almería, no debería buscar que los trabajos se orientaran hacia el conocimiento y estudio de nuestras peculiares problemáticas. No se perseguía que los trabajos analizaran nuestra realidad socioeconómica. Se pretendía que se miraran los fenómenos desde el Mediterráneo, no para el Mediterráneo, tratando de huir de los planteamientos endogámicos que reducen la amplitud del campo de mira. Y creo que ése ha sido el resultado; la Colección ha sido la plataforma, la atalaya desde donde se han observado distintos fenómenos y donde sus autores han podido desarrollar con total libertad sus diferentes posiciones.

Los que nos hemos dedicado a la macroeconomía sabemos que el beneficio de las empresas no puede ser sostenible ni duradero sin un marco estable que les dé solidez y confianza a los agentes. En nuestro caso, la estabilidad y la confianza en el proyecto la ha puesto Cajamar Caja Rural, que ha facilitado todos los medios necesarios para su materialización. Pero siempre detrás de las instituciones hay personas, y en este caso no puedo dejar de agradecer a Juan del Águila Molina, quien, primero como presidente de Cajamar y después de su Fundación, ha apoyado incondicionalmente el proyecto desde su inicio. Él nos ha contagiado la energía y la ilusión que siempre es necesaria para llevar a buen puerto cualquier iniciativa.

También soy deudor de todos los compañeros con los que durante estos años he compartido las tareas de edición. Particularmente meritoria y tenaz ha sido la labor de Francisco Fernández Aguilera, quien, al margen de su trabajo habitual, y casi siempre fuera de su horario laboral, ha sido el responsable final de la materialización de cada uno de los volúmenes, además de ejecutar personalmente el diseño, la maquetación de textos y figuras y la gestión administrativa de la Colección, con todo lo que ello conlleva.

Con el cierre de esta etapa quiero saludar el inicio de una nueva, que sin duda continuará y mejorará la labor emprendida.

Almería, noviembre de 2011.







# PROCESOS MIGRATORIOS. DIEZ AÑOS DESPUÉS, NECESARIOS PARA NUESTRO FUTURO

*Manuel Pimentel Siles*

Editor, escritor y expolítico

## 1. De lo que dijimos hace diez años

Hace diez años tuve la oportunidad de coordinar el primer número de la Colección de Estudios *Mediterráneo Económico*, dedicado a la inmigración. Vivíamos entonces, como veremos en este artículo, las pulsiones derivadas de un intensísimo flujo inmigratorio, que no siempre fue bien gestionado ni entendido por las autoridades competentes. Aquella monografía no ambicionaba la redacción de unas conclusiones concretas, por lo que no hicimos un corolario de recomendaciones finales, ni nada que se le pareciera. La coordinación aspiraba a que los temas seleccionados, y los autores propuestos, pudieran aportar datos, opiniones y referencias suficientes para un mejor conocimiento de los complejos fenómenos migratorios, en el pasado y por aquellas fechas. Se respetó escrupulosamente la libertad de opinión cada autor, obteniéndose un trabajo conjunto muy rico en matices y apreciaciones, ya que, como es evidente tras su lectura, no todas las opiniones fueron coincidentes. Repaso el ejemplar y compruebo el grado de intensidad del debate inmigratorio en aquellas fechas, y cómo algunas de las intuiciones apuntadas en ellas se han cumplido, mientras que otras –como las del crecimiento económico contemplado por las instituciones españolas y europeas–, se han desmoronado, sencillamente. Hoy, a pesar de nuestro deterioro laboral, seguimos teniendo una población inmigrante superior a la que teníamos cuando se escribieron aquellas líneas.

En el prólogo de aquella monografía, escribí mis propias conclusiones, que reproduzco a continuación porque considero que siguen siendo válidas hoy en día, a pesar de los evidentes cambios que han experimentado tanto nuestra economía como nuestra sociedad. Lo podremos comprobar en el recorrido de estas líneas, que aspiran a abarcar los cambios de toda una década intensa y precipitada:

1. Preferimos abordar el debate, al menos desde el punto de vista teórico, desde el concepto de procesos migratorios. En estos procesos, se establecen flujos migratorios desde un país emisor –sujeto a la emigración–, y un país receptor, que experimenta la inmigración. Estos flujos nunca son casuales, siempre responden a unas causas que pueden ser determinadas.
2. La intensidad de los flujos migratorios y su sentido y dirección han cambiado a lo largo de la historia, respondiendo casi siempre al diferencial de renta y calidad de vida disponible. Muchos de los países que reciben hoy inmigrantes, fueron emigrantes en el pasado; el futuro está por escribir.
3. El motivo más frecuente de las migraciones ha sido el conjunto de razones económicas y de expectativas de promoción y calidad de vida. Estas migraciones económicas y laborales son las estudiadas básicamente en esta monografía. Las migraciones –a veces muy voluminosas– motivadas por causas políticas,

- persecuciones, inestabilidad social o guerras las englobamos dentro del concepto de refugio o asilo, y apenas las hemos abordado en esta monografía.
4. La intensidad de los flujos migratorios es directamente proporcional al diferencial de renta existente entre las zonas emisoras y receptoras. Si en el futuro continúan incrementándose las diferencias de riqueza, la presión migratoria tenderá a incrementarse. No sólo por razones humanitarias es conveniente el buscar desarrollos más armónicos y equilibrados del planeta, también lo es por razones de estabilidad poblacional y geoestratégica.
  5. Emigran personas, y, en un mundo que es global, debemos hacer efectivos en todas las legislaciones nacionales los derechos naturales inherentes a la condición humana. La globalización no debe ser construida a medida de imágenes, finanzas, bienes o servicios, sino que debe hacerse para el hombre. En estos momentos de turbulencia internacional, no debemos satanizar a ningún colectivo por pertenencia a determinadas etnias o creencias religiosas.
  6. Por razones económicas y demográficas, Europa y España continuarán atrayendo y necesitando inmigrantes en el futuro. Debemos dotarnos de eficaces instrumentos de gestión de esas migraciones. La mejor política de inmigración no es la del enfoque policial de puertas cerradas, tampoco la de puertas completamente abiertas, sino aquélla que persiga regular y controlar los flujos migratorios, evitando condenar a los inmigrantes a los circuitos ilegales, y otorgando transparencia y derechos al fenómeno.
  7. La inmigración no es un problema, es un fenómeno de evidente potencial positivo, aunque, en caso de mala integración, entraña ciertos riesgos de conflictividad social. Es, por tanto, imprescindible, arbitrar mecanismos de integración, en el marco del estricto cumplimiento de nuestras leyes, pero también en el disfrute de todos los derechos que éstas otorgan. La adecuada y necesaria previsión de las dotaciones sociales básicas –sanidad, educación, vivienda– en aquellas zonas donde es previsible el incremento en la demanda de mano de obra inmigrante, será imprescindible para que cualquier proceso de integración tenga éxito.
  8. Los inmigrantes no sólo nos aportan su mano de obra, sino que son una estimable base de consumo, una corrección de acusados desequilibrios demográficos, y unos financiadores netos de nuestros sistemas de bienestar. En determinados oficios, puestos de trabajo, y ámbitos geográficos, se convertirán en una necesidad insustituible.
  9. La convivencia es un logro de la civilización, y es siempre inestable, por lo que debemos esmerarnos en los mensajes que persigan educar en el respeto y la convivencia, y no en aquéllos que, respondiendo a intereses diversos, tienden a sembrar el miedo y el rechazo al otro.
  10. La adecuada gestión de los flujos migratorios evitará muchas de las entradas en nuestro país por medios ilegales. No tiene sentido que impidamos la entrada legal a cierto número de inmigrantes que sabemos que nuestra sociedad reclama, para, posterior y periódicamente, proceder a regularizaciones de los que entraron por vías ilegales.
- Analizaremos a continuación el cómo hoy nos encontramos, cuáles son las diferencias fundamentales con la sociedad de hace una década, e, incluso, nos aventuraremos a anticipar posibles tendencias de futuro.

## 2. A lo que hoy vivimos

Asistimos, como testigos y protagonistas sufrientes, a un cambio histórico de etapa. Un periodo de nuestro pasado se cierra de forma irremediable, mientras que nos adentramos en otro de incierto desenlace. Intuimos que extrañas y descomunales fuerzas telúricas se mueven bajo nuestros pies, sin que lleguemos a entenderlas. Nos vemos arrastrados, como personas, empresas y países, por unas vertiginosas dinámicas impulsadas por unas fuerzas que no alcanzamos a vislumbrar. ¿Hemos hecho algo mal? ¿Es el simple pulso de la historia? ¿Acaso era esto la globalización? No entenderemos el proceso en el que nos encontramos hasta que no tengamos la suficiente perspectiva para entender el conjunto, y eso sólo el balcón del futuro nos lo puede conceder. Si queremos entender cómo nos encontramos hoy, lo mejor es utilizar el pasado como referencia conocida. Por eso, hacer el ejercicio de analizar cómo estábamos hace diez años y cómo nos encontramos ahora puede orientarnos acerca de ese futuro que hoy tememos más que anhelamos.

Hace diez años, en 2001, sin que pudiésemos saberlo por aquel entonces, nos disponíamos a apurar un lustro de desenfreno orgiástico. Las cosas iban bien en España. Creábamos la mitad del empleo europeo, construíamos más que nadie, nos disponíamos a superar a Italia en renta *per cápita*, éramos el destino soñado para cientos de miles de inmigrantes. Vivíamos momentos de euforia sin otear nubarrones en el horizonte. Diez años después el panorama es completamente distinto. Poco nos recuerda nuestra actual realidad a aquel país confiado y dinámico que causó el asombro europeo, cegado por las mieles de una euforia embriagadora. Aspirábamos al pleno empleo, mientras que nos endeudábamos con entusiasmo para adquirir una segunda vivienda, equiparla, y después una tercera vivienda como inversión porque, como ya se sabía, la vivienda nunca bajaría de

precio. Si algún día nos veíamos apurados siempre podríamos venderla, nos excusábamos consolados. La actividad económica se incrementó de forma continuada, impulsada por el consumo interno, la inversión extranjera, los fondos estructurales y la desmesura de la construcción, todo ello regado con un crédito barato e ilimitado. ¿Quién no invertía en esas circunstancias, quién no jugaba a convertirse en especulador de salón? Entre unos y otros, inflamos un globo que se elevó orgulloso al aire, sin que nadie pareciera percatarse de que perdía contacto con el suelo y que cualquier pinchazo podría resultar fatal para su tripulación.

Como consecuencia del vértigo económico precisamos de inmigración, mucha inmigración. Pasamos de un 0,7% sobre la población en 1997 hasta un 12% en 2007. Casi cinco millones de inmigrantes entraron en nuestro país a la llamada del trabajo abundante, lo que generó conflictivas regularizaciones, debido a las estrecheces de una normativa que nunca ambicionó el regular el proceso. Durante años, nos dejamos arrastrar por la peligrosa dinámica de obstaculizar la entrada legal, para finalmente premiar con la regularización a todos aquéllos que hubieran logrado burlar nuestros controles. Una cruel paradoja que dejó cientos de tumbas con forma de pateras y cayucos. Los inmigrantes, que no eran deseados, resultaban sin embargo imprescindibles para remar en nuestra vigorosa nave económica. Los europeos comenzaron a observar con cierto temor esta inmigración creciente, lo que originó ciertos retoques restrictivos de legislación europea en Schengen y una vergonzosa directiva algunos años después que reinstauraba una especie de campos de retención de ambigua significancia. Pero todo eso, al menos en España, también es cosa del ayer.

El panorama también ha cambiado substancialmente en materia migratoria. Según los datos que disponemos, en este año el saldo migratorio ha sido negativo, esto es han salido más personas de las que han entrado, lo que ha ocasionado que

por vez primera la población española descienda en cómputo interanual. Como ya mantuvimos en el primer número de *Mediterráneo Económico*, la causa de las migraciones hacia España era básicamente laboral y económica, lejos de aquéllas de ataque de civilizaciones que algunos augures quisieron vendernos. En todo caso, la salida de inmigrantes es efecto de la gravísima crisis económica actual, al tiempo que también se convierte en causa de la misma, al disminuir el consumo potencial y la ocupación de vivienda. Y es que la inmigración también infla los círculos virtuosos y viciosos. Cuando un país va bien, atrae inmigrantes, que a su vez consumen, lo que incrementa la demanda y el consumo. Cuando el país entra en recesión, salen en busca de lugares mejores, lo que aún desinfla más un consumo menguante. No es previsible que la inmigración vuelva a presentar un sesgo positivo hasta al menos 2013, lo que acentuará los efectos del envejecimiento acelerado que padecemos, y que empezará a hacerse cruelmente visible a partir de 2015, hasta llegar a un nivel muy preocupante en 2025. Sigue, pues, siendo cierto aquel axioma que repetíamos por aquel entonces: España, sin inmigración, sencillamente no será.

Resulta llamativo el crecimiento de los partidos racistas en el norte de Europa, que están empujando hacia un endurecimiento de las condiciones de inmigración y restauración de fronteras nacionales para materia de inmigración. Además de la repulsa moral que nos causan estas posturas, nos parecen políticas equivocadas, populistas y cortoplacistas, que terminarán causando también un daño económico, aparte de vulnerar los acuerdos de libre circulación de personas, tal como hemos comprobado en el caso danés, y en las amenazas francesas de cerrar sus fronteras con Italia cuando se produjo la crisis de los tunecinos que huían de las revueltas en su país. Un triste ejemplo sintomático de la ola de egoísmo renacionalizador que sacude a Europa y que también tiene su reflejo

en las convulsiones financieras 2010-2011, que a día de hoy no alcanzamos a vislumbrar cuándo y cómo aminorarán.

Europa mantenía hace una década la lozanía de un sueño compartido. El euro daba sus primeros pasos ante la mirada orgullosa y arrobada de unos europeos orgullosos del gran proyecto que construían. Atrás quedaban siglos de feroces luchas entre vecinos; por delante, un camino de construcción europeo regado por la solidaridad de unos generosos fondos estructurales, el impulso de una moneda común, y el reto compartido de crear la más moderna y competitiva sociedad del mundo, basada en el conocimiento y la innovación, tal y como quedó bautizada en la celeberrima Cumbre de Lisboa. La ilusión nos dio alas y nos embarcamos en un proyecto aún más ambicioso, una reforma de la Unión para dar lugar a algo parecido a una Constitución europea. Hoy, con tres países en suspensión de pagos e intervenidos, Irlanda, Grecia y Portugal, y España e Italia en la cuerda floja, aquellas alegrías nos parecen cosa de fantasía. Parece increíble que en tan poco tiempo haya podido cambiar tan radicalmente el panorama europeo. No sabemos siquiera hoy si se podrá mantener la Europa del euro, o tendremos que reinventarla, con posible salida de varios países de la moneda común. Nadie sabe a ciencia cierta a día de hoy qué puede ocurrir. En todo caso, la Europa solidaria y confiada en su futuro pasó a la historia. Sólo observamos un panorama de celos, y desconfiados egoísmos. A pesar de ello, nuestro futuro se conjuga en europeo, y nuestra política de inmigración, también. Modifiquemos y reformemos todo lo que tengamos que modificar y reformar, pero no cejemos en el proyecto de más y mejor Europa.

Nos permitimos una digresión en nuestra línea argumental, aprovechando el trampolín que nos proporciona la comparación de la actualidad con la realidad de diez años atrás. ¿Cómo estará España en 2020? Se trata de una imposible pregunta que

sólo puede ser respondida con una contrapregunta: ¿Si no sabemos qué va a pasar en el próximo mes, cómo podemos lo que puede ocurrir en el próximo año, o, más difícil aún, en la próxima década? Por tanto, una vez reconocida nuestra incapacidad como augures, podemos realizar acercamientos tentativos a la cuestión. Y para ello, tendremos que hacer un gran esfuerzo imaginativo, pues el futuro no se parecerá al pasado. Sólo sabemos eso, que nada volverá a ser cómo fue. Ni en sociedad, ni en economía, ni en inmigración.

Estamos cerrando un ciclo histórico tanto en España como en Europa. Una vez agotado el fabuloso impulso que nos otorgó la transición y nuestra entrada en Europa, nuestro sistema aparece bloqueado, rígido y pesado, incapaz de adaptarse a una realidad cambiante. Dado que nuestros principales actores políticos no parecen estar a la altura de los tiempos, no es descartable que tengamos que llegar a una situación de cuasi colapso para que las reformas alivien la tensión creada. Por tanto, podemos considerar como muy probable que para 2020 tengamos una nueva constitución. Esa nueva constitución será menos autonomista que la actual, más temerosa de los controles descentralizados, y mucho más imbricada en un poder europeo. Será más equilibrada entre el ideal y la realidad, tras nuestro intenso aprendizaje democrático. También simplificaremos nuestro complejo y abigarrado edificio institucional, hasta hacerlo más simple, económico y eficaz. No será tarea fácil, y tendremos que asistir casi al derrumbe del actual para que los partidos políticos comprendan que es insostenible. Pero aunque sea en tiempo de descuento, lograremos hacerlo, con sangre, sudor y lágrimas, desde luego.

El fin de ciclo también afecta a Europa. De aquella Europa utópica, solidaria, que aspiraba a armonizar las rentas de los países miembros a través de los fondos estructurales, hemos pasado a esta Europa de los egoísmos nacionales, en la

que se piensa que cada palo debe aguantar su vela. La actual crisis de deuda está tensionando hasta límites insospechados la propia supervivencia del euro, hasta el punto que no es descabellado hoy en día pensar que puede saltar por los aires. Pero puestos a apostar, creemos que el euro se mantendrá siempre que creemos más Europa. Y eso significará rigor, exigencia, austeridad, competitividad. La necesidad hace virtud y lograremos salvarlo. Pero eso no será suficiente para combatir la feroz competencia de terceros países, lo que nos obligará a trabajar más y aquilatar nuestro Estado de Bienestar que, pese a todo, seguirá siendo uno de los más avanzados del planeta. El euro se habrá devaluado sensiblemente frente a otras monedas, lo que nos hará sentirnos bastante menos ricos de lo que hoy nos consideramos frente a otras zonas del mundo, lo que supone un baño de humildad que nos hará mucho bien.

Las materias primas, sobre todos las agrarias, tendrán mucho más valor que en la actualidad, lo que redimensionará los sectores productivos. La economía española será mucho más competitiva de lo que es hoy. Los españoles sabremos adaptarnos a los cambios de la globalización, y estaremos dispuestos a jugar la partida de la competencia. Pero para ello todavía tendremos que sufrir, hasta que la realidad nos imponga el necesario cambio de mentalidad. Las normas laborales de 2020 habrán evolucionado al unísono de las europeas, y no se parecerán en demasía a las avejentadas que hoy rigen nuestra economía. Nuestro esfuerzo colectivo será el que nos redima de nuestros pecados colectivos. O lo conseguimos, o podemos entrar en una peligrosa espiral cuyo desenlace no quiero ni tratar en estas líneas. Y si lo conseguimos, tendrá que ser acompañados de una razonable tasa de inmigración, que atempere nuestro envejecimiento acelerado. La inmigración, en 2020 será porcentualmente más alta que ahora, y de una procedencia más equilibrada. Esta alta tasa de inmigración se verá acompañada,

paradójicamente, de un mayor número de españoles que trabajarán fuera de España. Fuimos un país de emigración para pasar a convertirnos, de manera acelerada en país de inmigración. Ahora caminamos hacia la compleja realidad de ser un país de inmigración/emigración; caprichos de la historia. Mitad deseo, mitad posibilidad, 2020 será muy distinto de lo que hoy conocemos, pero estos cambios al final bien, nos rejuvenecerán, nos harán perder tripa y grasa, y, abiertos al mundo, habremos demostrado que no somos tan malos como hoy nos pintan.

Pero volvamos a nuestro 2011, y observemos algunas diferencias cualitativas en los inmigrantes. Durante el periodo 2001-2004, los inmigrantes trabajaban en oficios básicos y manuales. Desde 2005 comenzamos a observar el curioso fenómeno de la conversión hacia tareas empresariales de muchos de ellos. Nacían las tiendas que hoy ya son populares en todas nuestras ciudades, y que están logrando sobrevivir incluso a los feroces envites de esta crisis sin límite. Los inmigrantes, mentalizados en el trabajo duro, el ahorro y el ansia de éxito, tienen más ambición empresarial que la media de la población española, más adocenada y amante de oficios públicos sin demasiadas exigencias horarias, en una gran mayoría. Con esa diferencia de mentalidad, es normal que nos ganen en el campo de batalla empresarial. Su estela de actividad y emprendimiento puede ayudarnos a dinamizar nuestro átono pulso vital.

Durante estos diez últimos años, también ha ido modificándose y diversificándose la procedencia de la inmigración. De una mayoría marroquí y africana en un principio, pronto se vio superada por la latinoamericana —en especial de Ecuador— y compensada por el origen europeo, como rumanos, preferentemente. Marruecos está creciendo económicamente, lo que originó menor presión migratoria, mientras que los europeos van retornando lentamente a sus países, que todavía presentan un crecimiento muy débil, pero que

presentan síntomas de envejecimiento aún más acelerados que los españoles, lo que generará una llamada retorno creciente en el tiempo.

Dadas las altísimas tasas de desempleo actuales sorprende la escasa contestación social contra los inmigrantes. En las encuestas del CIS la inmigración aparece como el quinto problema mientras que en los momentos de mayor empleo llegó a figurar como el segundo. ¿Cómo es posible esto? ¿Por qué ahora, con menos empleo para los españoles, y cuando teóricamente más feroz debería ser la competencia, la inmigración es menor problema? La razón sólo puede ser una. Y es la del imaginario colectivo, que fue enrarecido por voces públicas y autorizadas que jalearon contra los inmigrantes. Ahora, que están olvidados de la opinión pública, y siguen con sus trabajos modestos y sus empresas incipientes, nadie parece acordarse de ellos. No eran, pues, ese enemigo feroz que nos pintaron aquéllos que quisieron sacar rédito político al azuzarnos contra los diferentes.

Dado que actualmente no existe presión ni social ni de fronteras, el legislador tendrá otras imperiosas prioridades en materia económica y de equilibrio presupuestario, tanto en lo que nos resta de la presente legislatura, como de aquella que nazca en otoño de 2011 o primavera de 2012. No habrá leyes inmigratorias, por tanto, ni modificaciones de las actuales. El debate volverá a suscitarse en el futuro, cuando una vez superados nuestros problemas, vuelva a restablecerse el flujo migratorio. Esperemos entonces mayor clarividencia de la que tuvimos diez años atrás y aspiremos a gobernar eficazmente la regulación de la inmigración y no vernos arrollados por su inevitable realidad.

Ningún país europeo experimentó tan intenso crecimiento inmigratorio como España, sin que haya supuesto para nosotros grandes conflictos sociales. Merece la pena una reflexión sobre los modelos de integración seguidos y los teóricos que se debaten en el mundo.

### 3. ¿Multiculturalismo?

El multiculturalismo es un concepto equívoco que levanta pasiones a su favor o a su contra. Para unos significa el reconocimiento de derechos y leyes distintas y diferenciadas para las minorías culturales o étnicas, mientras que para otros, simplemente evoca el respeto y el deseo de convivencia con otras culturas. De lo uno y de lo otro tiene el concepto de multiculturalismo, pero convendría ponernos de acuerdo en su significado exacto, antes de continuar debatiendo sobre la materia. La palabra multiculturalismo aparece en la segunda mitad del siglo XX en algunas sociedades occidentales, como Canadá y Reino Unido, al pretender conceder derechos objetivos a determinados colectivos culturales minoritarios que vivían en el seno de su cultura dominante. En el caso del Canadá ya existía el precedente de ciertas singularidades legales y jurídicas para los esquimales, mientras que en el Reino Unido la compleja convivencia de razas, etnias, religiones y culturas bajo el manto de su extenso imperio, había habituado a su administración al respeto de ciertas costumbres. En el resto de los países europeos el multiculturalismo no es más que un concepto teórico, amado por algunos y denostado por otros, pero sin soporte legal alguno. Ningún país europeo aplica leyes diferenciadas para cada etnia o religión. No existe pues el multiculturalismo propiamente dicho. En todo caso podríamos hablar de interculturalismo, es decir, el respeto a distintas culturas y costumbres que conviven en el seno de una misma sociedad, pero obligadas todas por las mismas leyes nacionales.

El concepto de multiculturalismo conlleva una defensa de los derechos colectivos de las minorías. Un individuo se expresa a través de sí mismo y de su cultura. Por eso, quienes defienden un concepto de multiculturalismo extremo, argumentan que si queremos defender íntegramente los derechos de una persona debemos respetar

sus costumbres, expresiones y ordenamientos colectivos. Sin embargo, el otorgar derechos distintos a minorías, además de cebar la aparición de ghettos diferenciados y de alinear a las personas según su raza o religión, levanta el rechazo de la población mayoritaria, que sistemáticamente los considerará privilegiados.

No es igual, ni jurídicamente, ni desde luego por su percepción por la sociedad mayoritaria, el multiculturalismo nacido de procesos de colonización (por ejemplo las reservas esquimales en Canadá o las indias en los Estados Unidos), que de alguna forma aligeran la mala conciencia colectiva hacia la usurpación de tierras y derechos de los pueblos colonizados, que la reacción de una sociedad dominante frente a un colectivo inmigrante, insertado recientemente en el propio seno de su sociedad. No cabe duda que en el primero de los casos la población comprenderá, o apoyará en muchos casos, el permitir que los pueblos derrotados y colonizados puedan mantener reductos sujetos a sus leyes y costumbres. Tendríamos así un tipo bastante puro de multiculturalismo, bajo el principio de un país, varias leyes y culturas, aunque bien es cierto que las de los pueblos indígenas estarán muy acotadas y limitadas, dentro de la dominante.

Algunas voces defienden un multiculturalismo que pasaría por respetar las leyes y costumbres de cada colectivo cultural, aunque sus principios vulnerasen la legislación vigente en el país receptor. Dado que creen que un individuo sólo se puede desarrollar en su integridad en el seno del colectivo o la cultura a la que pertenece, tenderán a respetar y fomentar la diversidad y especificidad de cada grupo. El ideal que definiría esta posición sería: un país, tantas legislaciones como culturas convivan en él. Personalmente creo que la unidad de divisibilidad de la humanidad no es la cultura, la civilización o el colectivo, sino que es la propia persona. Creo en la identidad individual frente a la colectiva, aunque asumiendo que cada persona es libre de practicar la religión, o tener las costumbres que libremente de-

see, siempre que no vulnere las leyes del país donde se vive. Es cierto que tenemos una tendencia natural a participar en grupos. Respetemos esas expresiones colectivas, esas culturas diferentes que conviven en nuestra sociedad y que nos enriquecen, pero estamos todos sujetos a las mismas leyes, aprobadas democráticamente. Nuestra postura al respecto podría sintetizarse en *un país, una ley*, pero que todas las costumbres y culturas que respeten esa ley, puedan expresarse sin ningún tipo de limitación. Por tanto, el multiculturalismo no es una opción inteligente ni posible de cara al futuro en nuestra sociedad, en la que todas las personas deberán respetar las mismas leyes, independientemente de su religión, etnia o procedencia. Preferimos el interculturalismo, que presupone el obligado acatamiento de las leyes de un país, con sus derechos y obligaciones inherentes, pero con el respeto a las expresiones culturales diferentes siempre que sean respetuosas con esas mismas leyes. En España debemos avanzar en ese sentido.

#### 4. Guerra de las civilizaciones diez años después

En estos momentos comienzan a remitir aquellas doctrinas, vigentes hace diez años, que vaticinaban un inevitable conflicto de civilizaciones en el que el *islam* era el terrible enemigo a batir y que tanto temor originó hacia los inmigrantes de esa procedencia. ¡Cuánto ha cambiado el panorama! 11-S, Guerra de Irak, 11-M, grandes hitos que convulsionaron nuestra sociedad y originaron cambios de gobiernos y políticas internacionales y que aún laten en nuestra memoria y que condicionan nuestra manera de entender un mundo en convulsión. Sin embargo, el *islam* se mueve y las recientes revueltas evidencian el deseo de parte de su población de avanzar hacia la democracia y el futuro. Bin Laden está muerto, y *Al Qaeda* no ha logrado alterar la vida de occidente. Bin Laden ha triunfado como icono, al modo del Che Guevara,

pero ha fracasado como visionario y profeta. No lo siguen ni los suyos, en la senda de destrucción y muerte que encauzó. No existirá, pues, esa guerra de civilizaciones frente al *islam* con la que tanto nos amenazaron los unos y los otros. Mientras estábamos distraídos en estas cuestiones, los chinos fabricaban, vendían, ahorraban e invertían, al punto de convertirse en una poderosísima potencia mundial. Occidente no entrará en guerra con ella, pero deberá batirse en el plano empresarial, si queremos mantener un mínimo de calidad de vida. ¡Eran los chinos, estúpido!, se repite en los *think thank* de geopolíticas varias. La geopolítica hoy, también es distinta a la de hace diez años, y estará más centrada en influencia económica y acceso a los recursos naturales que a bloques militares deseosos de conflictos. En todo caso, y puestos a confrontar, debatiremos más en cuestiones de culturas que de civilizaciones.

¿Es lo mismo *cultura* y *civilización*? Aunque se usan uno u otro término indiscriminadamente, creemos que la *cultura* se subsume en la *civilización*. *Cultura* es un concepto más concreto y divisible, mientras que *civilización* es un manto mucho más amplio. Así, podríamos hablar de una *cultura española* o *francesa*, a pesar de que ambas pertenecen a la *civilización occidental*. Difícilmente podríamos hablar de una *civilización española* o *francesa* pertenecientes a la *cultura occidental*. Una *civilización* puede definirse por sus valores, su forma de entender el mundo, su religión, su historia y sus manifestaciones culturales y artísticas. A veces una *civilización* puede extenderse entre diferencias etnias y otras veces abarca a una sola; probablemente el elemento más definitorio en la actualidad de una *civilización* sea la religión. La enumeración de civilizaciones actuales más habitual distingue entre la occidental, la musulmana, la hindú, la budista, la japonesa y la animista. Lógicamente es una división superficial y probablemente inexacta, pero es con la que se funciona habitualmente. Resulta paradójico que en el siglo



XXI, en la supuesta época de la globalización y las tecnologías, religiones de raíces milenarias sean las que sirvan para dividir a la humanidad.

De todas formas, algo debemos relativizar estas líneas de división. Durante gran parte del siglo XX la división internacional fue entre los países occidentales, los comunistas y los no alineados. Parecía que las civilizaciones o religiones no tenían el peso que ahora les otorgamos. Desde el siglo XVI hasta el XX el mundo se dividía en naciones que luchaban entre sí, y rivalizaban por incrementar su territorio administrado o de influencia. Este hecho nos debería hacer pensar; quizá la supuesta división del planeta en civilizaciones irreconciliables entre sí no sea más que un espejismo surgido tras el desmoronamiento del muro de Berlín, en el que no aparece otro rival para la hegemonía occidental distinto a las civilizaciones y religiones distintas a la nuestra, especialmente la musulmana. Es cierto que en las fronteras de una civilización con otras aparecen con frecuencia conflictos armados, en las denominadas líneas de fractura, pero no debemos caer en la tentación de decretar que la convivencia entre distintas civilizaciones será inviable en el futuro.

Los desgraciados y crueles atentados del 11-S radicalizaron algunos prejuicios contra los países musulmanes, a los que se señaló impudicamente de alentar el terrorismo internacional que tanto atormenta a Occidente en los últimos tiempos. Condenemos actuaciones criminales de individuos u organizaciones, pero nunca caigamos en el error de juzgar a civilizaciones enteras.

El concepto de civilización adquirió un pronto protagonismo. Aunque ya existían antecedentes del mismo durante el imperio romano, con la división de los ciudadanos pertenecientes al imperio frente a los bárbaros de más allá de sus fronteras, fue durante el siglo XVIII cuando los pensadores franceses comenzaron a utilizar extensamente el concepto de civilización para referirse en exclusividad a la europea. Sólo los europeos o

las zonas de su influencia podían ser civilizadas; aquellos pueblos que quedaban fuera eran salvajes en mayor o menor medida; en todo caso, nunca civilizados. Durante siglos para los europeos sólo existió una civilización: la nuestra.

Desde principios del siglo XX comenzó a crecer el respeto en algunos casos, y la fascinación por otras expresiones culturales. Había muerto el monopolio de la civilización única. La ciencia y la opinión reconocían que convivían en el planeta diversas civilizaciones, cada una de ellos con sus propios elementos diferenciales.

Es evidente por tanto que el mundo está constituido por una amalgama de razas, culturas, religiones y civilizaciones, dentro de las cuales la occidental es la que acumula más poder económico, militar y tecnológico en estos momentos, aunque podrá ser superada por otras a medio plazo. Pero si de verdad nos creemos que el mundo es global, debemos ambicionar la pacífica y fructífera convivencia entre toda esa diversidad, y un cierto orden internacional, con la paulatina creación y puesta en marcha de instituciones globales, que permitieran perseguir a los criminales contra la humanidad —la Corte Penal Internacional—, o la defensa del medio ambiente, que tiene claras connotaciones supranacionales, así como tener voz en cuestiones de flujos migratorios. Debemos asociarlos a necesidades laborales y económicas, y desligarlas en lo posible de cuestiones de civilizaciones y religiones, que no hacen sino enturbiar un fenómeno que debería resultar lo más transparente posible. Otros evidentes objetivos globales son la superación de conflictos internacionales o el esfuerzo para la redistribución de renta. Creer en lo inevitable de conflictos futuros o soñar con la posibilidad de vivir en paz y razonable armonía, responde a convicciones personales. En todo caso, nunca deberíamos renunciar a la convivencia pacífica de pueblos y culturas. Hoy parece una pura utopía, mañana no lo sabemos. Probablemente dependerá mucho de nosotros, pero, en todo caso,

hoy parece que un conflicto de civilizaciones está más alejado de lo que nos temimos hace diez años. La inmigración no debe ser, pues, discriminada por religión o civilización alguna.

## 5. Integración y convivencia

Pero si la convivencia parece difícil cuando estas civilizaciones están separadas entre sí por mares, desiertos, junglas y fronteras, mucho más difícil es arbitrar la convivencia cuando tienen que rozarse en los límites cotidianos de un piso de vecinos, un barrio, una ciudad o una región.

Toda sociedad es pluricultural, nunca es homogénea. En nuestro país podríamos hablar de la cultura vasca, catalana o andaluza, por nombrar tan sólo algunos ejemplos territoriales. Asimismo oímos hablar de la cultura de la izquierda, de la cultura marinera, o de la cultura rural, por citar otros ejemplos diferenciados. Pero la convivencia entre éstas no parece difícil si establecemos unas adecuadas reglas de juego, que en nuestro caso nos marca nuestra democracia, nuestra constitución y nuestras leyes. Una de los objetivos de cualquier Estado es el arbitrar los mecanismos de convivencia entre los distintos grupos e intereses que conviven en su seno.

La convivencia entre los distintos no es un sentimiento natural, ni aflora espontáneamente. Como mamíferos sociales que somos, anida en nuestras entrañas un fuerte sentimiento de pertenencia a un grupo determinado; nuestra primera reacción frente al extraño será el rechazo. Este comportamiento podemos observarlo en cualquier animal doméstico. Los grupos preexistentes recelarán o rechazarán abiertamente al individuo recién llegado. Por eso la convivencia entre diferentes no es una pasión natural, sino que es fruto de la cultura, la civilización, el respeto y la educación. Si queremos conseguir una convivencia razonable en nuestra sociedad tendremos que educarnos en

los valores de respeto y tolerancia. Los mensajes deberán lanzarse al intelecto. Si, por el contrario, nos dedicamos a utilizar mensajes contra el distinto y el diferente, generaremos una profunda reacción, casi sanguínea, de rechazo. Debemos ser autocríticos con nosotros mismos. En un país como España, donde tenemos la certeza absoluta de que los niveles de inmigración irán creciendo de forma paralela a nuestro crecimiento económico, tenemos que prepararnos para habilitar esa convivencia. Así, además de las políticas de regulación de flujos migratorios, acuerdos con los países emisores, y serias políticas de ayuda al desarrollo, deberíamos realizar una doble tarea en nuestro territorio. Por una parte educar en los valores de respeto y convivencia, y por otra arbitrar sistemas eficaces de integración, que deben contemplar al menos adecuadas inversiones en educación, vivienda o sanidad.

La convivencia de personas diferentes no es fácil. No lo fue nunca, ni probablemente nunca lo sea. Pero en el mundo futuro este principio de convivencia será cada vez más necesario. Si de verdad creemos que avanzamos hacia un mundo global, nuestro éxito será el éxito de la convivencia pacífica entre las personas de las distintas etnias y culturas. Merece la pena el esfuerzo. Además de hermoso, es posible. Ojalá que dentro de otros diez años, cuando alguien lea este texto, hayamos sido capaces de avanzar en esa línea.

## 6. Brevísimas conclusiones

No quisiera terminar mi aportación a este volumen sin unas breves conclusiones:

1. España, a pesar del bache actual, precisará de inmigrantes para construir su futuro. Debemos mentalizarnos de esta realidad para arbitrar leyes y políticas que aspiren a regular su flujo necesario.

2. España estará paulatinamente más abierta a Europa y al mundo. Nuestras políticas deberán estar armonizadas, al menos, con las europeas, y atentas a un mundo que cada día es más global y en el que compiten más actores privilegiados.
3. Hasta ahora han sido nuestros empleados, pero en el futuro, dado su dinamismo y su puntual éxito empresarial, algunos inmigrantes también serán nuestros jefes. Debemos aprovechar el impulso regenerador que suponen para nuestra economía.
4. Tras el fracaso de los modelos multiculturales, debemos apostar por la interculturalidad. Todos debemos respetar las mismas leyes, pero eso no debe suponer el ímpetu asimilacionista. Que cada uno se exprese de la forma cultural que considere más oportuna siempre que no suponga vulneración de las leyes.
5. Ni siquiera un flujo inmigratorio intenso podrá equilibrar nuestro galopante envejecimiento como sociedad. Ésta es una dinámica irreversible, que nos ocupará –y mucho– en los próximos diez años.
6. Recomendamos, a los interesados en la materia, la lectura de la monografía tantas veces referida en estas líneas y que publicamos hace ya diez años. Sus principios básicos, pese a los cambios, sigue hoy en día vigente.
7. Debemos abordar la inmigración de la forma más objetiva posible, olvidándonos de los *complots* de enemigos de nuestra civilización con los que tanta veces nos lo presentan.





# LA AGRICULTURA EN EL MEDITERRÁNEO Y LOS RETOS EN AMBAS ORILLAS. EL CASO DEL PROTOCOLO MARROQUÍ

*José María García Álvarez-Coque*

*Josep M. Jordán Galduf*

*Víctor D. Martínez Gómez*

Universidad de Valencia

## 1. Introducción

La mayoría de los medios de comunicación españoles acostumbran a presentar un panorama bastante sombrío cuando tratan el tema de las relaciones agrarias entre el Norte y el Sur del Mediterráneo. Se presume un grado de competencia tan alto, en las líneas de producción y exportación agrarias entre los países mediterráneos de la Unión Europea (UE) y sus socios meridionales, que apenas queda margen para ningún tipo de complementariedad en este ámbito. Sin embargo, las relaciones agrarias entre el Norte y el Sur de la región están llenas, en realidad, de múltiples aspectos complementarios y competitivos. El objetivo de este artículo es calibrar los retos más importantes que afrontan en la actualidad las agriculturas del Norte y el Sur de la región, con especial énfasis en las relaciones agrarias Marruecos-UE. Se muestra cómo la progresiva liberalización afecta a una serie de productos «sensibles» y se discute si esta liberalización puede ser la piedra angular de una estrategia de desarrollo en Marruecos.

*Mediterráneo Económico* dedicó su número 2 a la problemática de la agricultura en el Mediterráneo, con la participación de destacados especialistas, algunos autores en el presente número. Este artículo muestra que muchas de las preocupaciones planteadas en dicho monográfico se mantienen, mientras que han aparecido otras

nuevas, como la volatilidad de los mercados mundiales de productos básicos y la crisis económica y financiera (García Álvarez-Coque, 2002).

Es cierto que la agricultura ha constituido tradicionalmente un sector problemático en las relaciones entre la UE y los países socios mediterráneos (PSM). Por esa razón, cuando se lanzó la estrategia de Asociación Euro-Mediterránea en Barcelona en 1995, la agricultura fue tratada de una manera especial. En la construcción de un área de libre comercio entre la UE y cada uno de los PSM, la liberalización de los productos agrícolas no se contempló que se llevara a cabo de manera automática, sino mediante sucesivas negociaciones bilaterales que se están mostrando difíciles de culminar.

La Conferencia Euro-Mediterránea celebrada en Barcelona en 2005 quiso aportar un nuevo impulso al comercio agrario en la región. En ese sentido, se estableció una *Hoja de Ruta* bajo la cual la UE ha alcanzado nuevos acuerdos de liberalización comercial agraria con Jordania (en 2007), con Egipto e Israel (en 2009), y con Marruecos (acuerdo adoptado a finales de 2009 y pendiente de ser ratificado a mediados de 2011, en la fecha de redacción de este artículo). En general, tales acuerdos amplían los contingentes de comercio liberalizado entre ambas partes (contingentes que se benefician de una exención arancelaria y, en algunos casos, de una reducción de los precios de entrada mínimos), considerando de manera individualizada cada producto agrario.

La agricultura es un sector importante tanto en la ribera Norte como en la ribera Sur del Mediterráneo. Es un sector que desempeñó un papel clave en el proceso de desarrollo económico de los países de la ribera Norte, y que lo está desempeñando igualmente en las etapas más incipientes de desarrollo de los países de la ribera Sur. En estos países el mundo rural sigue suponiendo una reserva significativa de población activa para el resto de la economía. Así, mientras la población activa agraria representa en España cerca de un 4% del total de la población activa, en los PSM la población activa agraria todavía alcanza, en general, altos porcentajes. Se trata de países que tienen aún un notable crecimiento demográfico y que son altamente dependientes de las importaciones de productos básicos (cereales, carne, leche) procedentes de la UE; unas importaciones que compiten con las producciones similares de su agricultura tradicional. Por otra parte, la apertura de los mercados de la UE a las importaciones de frutas y hortalizas procedentes de los países de la ribera Sur del Mediterráneo parece acentuar la crisis de rentabilidad que sufren actualmente muchos agricultores de la ribera Norte.

En consecuencia, resulta ciertamente muy relevante preguntarnos si la liberalización del comercio agrario entre la UE y los PSM representa una verdadera amenaza para ambas partes o si, por el contrario, puede constituir una oportunidad para afrontar de manera compartida los problemas estructurales que sufren las agriculturas de las dos riberas del Mediterráneo en el contexto más amplio de globalización económica. Unos problemas que reclaman, sin duda, unas políticas adecuadas de desarrollo agrario y rural, tanto en el Norte como en el Sur de la región. Por todo ello, este artículo se organiza del modo siguiente. En el Apartado 2 se analizan las relaciones de competencia y complementariedad en el comercio agrario euro-mediterráneo. En el Apartado 3 se muestran los elementos distintivos de la regulación comercial agraria en el ámbito

territorial mediterráneo, con especial énfasis en el caso UE-Marruecos y la propuesta de actualización del protocolo agrario. En el Apartado 4 se discuten los que, a nuestro juicio, son los dos retos a afrontar por las agriculturas mediterráneas, y finalmente, en el Apartado 5 presentamos las conclusiones más relevantes de este trabajo.

## 2. Complementariedad y competencia en el comercio agrario euro-mediterráneo

Los países de la Cuenca Mediterránea tienen unas características bioclimáticas similares y por ello tienden a mostrar unas pautas parecidas de especialización agraria, con la notable presencia generalizada de los llamados productos mediterráneos (como el aceite de oliva, el vino, las frutas y hortalizas). Ahora bien, hay a la vez una gran diversidad biológica en la región (dada la variedad de suelos, relieves y microclimas), lo que da lugar a una notable heterogeneidad territorial de los sistemas agrarios. En general, existe una mayor dotación de tierras y aguas en los países de la ribera Norte que en los de la ribera Sur, aunque éstos han hecho considerables esfuerzos por mejorar sus condiciones productivas agrarias (Jordán *et al.*, 2011).

Las explotaciones agrarias son en su mayoría de carácter familiar en el Mediterráneo, pero las estructuras agrarias presentan una gran diversidad en los distintos países (CIHEAM, 2010). De cualquier manera, en los PSM todavía impera un marcado dualismo entre una agricultura tradicional y una agricultura moderna. La agricultura tradicional tiene un alcance especialmente importante en Marruecos, Túnez, Argelia, Egipto y Turquía. Se trata de una agricultura que utiliza aún técnicas antiguas, está escasamente integrada en el mercado y destina gran parte de su producción al autoconsumo. En contraste, la agricultura moderna se compone, en general, de grandes explo-

taciones, está integrada en el mercado y orientada en gran medida hacia productos de exportación; se encuentra principalmente en las áreas de regadío dedicadas a la producción de frutas y hortalizas, y en las llanuras dedicadas al cultivo del cereal y del olivo. Las diferencias de productividad y de renta son considerables entre ambas agriculturas.

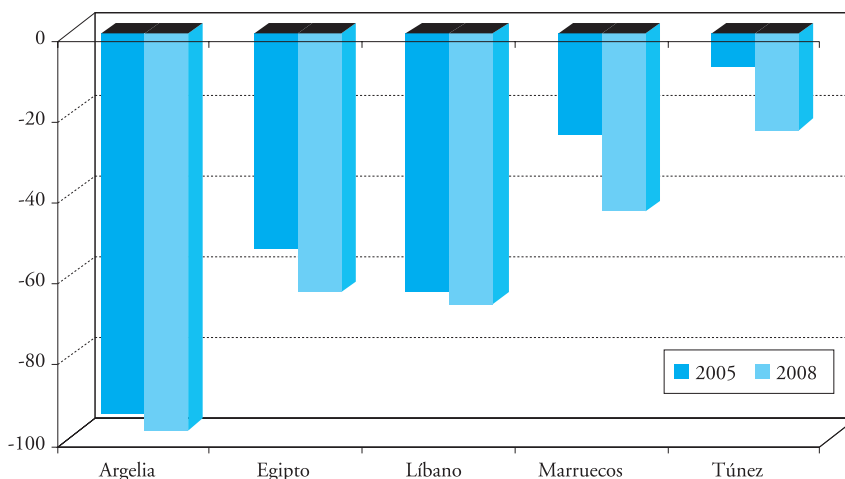
El esfuerzo realizado por los PSM de ampliación de la superficie agrícola (y más aún del área irrigada) y de modernización del sector agrario se ha reflejado en un sensible aumento de la producción agraria en los últimos años. De cualquier modo, existen notables fluctuaciones anuales de la producción en función de las condiciones climáticas, y la demanda interna de alimentos no ha dejado de crecer al compás de la evolución demográfica y el proceso de urbanización

En referencia a los intercambios comerciales, el rasgo más destacado en el ámbito Mediterráneo es el saldo neto negativo de la balanza comercial agraria de casi todos los países de la región. De hecho, únicamente España y Francia presentan

saldos comerciales agrarios positivos en los últimos años. Mientras tanto, para los PSM la dependencia de las importaciones agrarias resulta muy marcada y constituye un verdadero problema estructural, máxime considerando su tendencia a acentuarse, tal como refleja el Gráfico 1. En el cuarto apartado del artículo se analiza el reto de la seguridad alimentaria en los PSM.

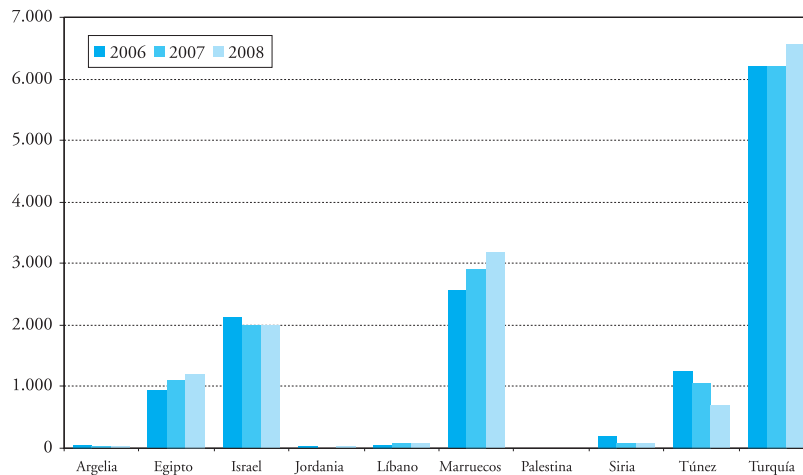
En este contexto, es preciso destacar la alta concentración del comercio agrario entre las dos orillas del Mediterráneo, tal como reflejan los Gráficos 2 y 3. En efecto, por un lado, Turquía, Marruecos e Israel, y en menor medida Egipto y Túnez, exportan grandes cantidades de productos agrarios a la UE (Gráfico 2). Por otro lado, los PSM en general constituyen unos mercados muy importantes para las exportaciones agrarias de la UE (Gráfico 3). En conjunto, la balanza comercial agraria suele ser favorable para la UE, dado el saldo positivo de sus intercambios con la mayoría de los PSM, excepto con Turquía y Marruecos, donde suele aparecer un saldo negativo (Gráfico 4).

Gráfico 1.  
Evolución reciente de la balanza comercial agraria para algunos PSM



Fuente: FAO. Elaboración propia.

Gráfico 2. Evolución de las importaciones de la UE de productos agrarios originarios en los PSM. En millones de euros



Fuente: Comext. Elaboración propia.

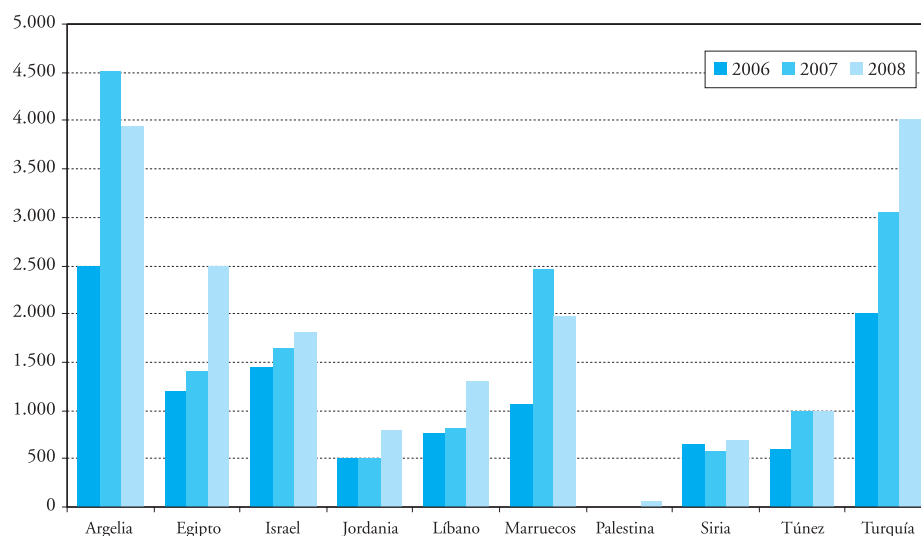
La especialización de los flujos comerciales entre las dos orillas es sin duda muy marcada, ya que los PSM exportan hacia la UE principalmente productos típicos mediterráneos tales como las frutas y hortalizas y el aceite de oliva, mientras que la UE abastece sus mercados con productos de la agricultura continental tales como cereales, lácteos y otros productos de origen animal. Dados estos patrones comerciales por productos, se puede esperar un alto nivel de complementariedad comercial agraria entre la ribera Norte y la ribera Sur del Mediterráneo. Martínez y Arrieta (2009) han calculado la complementariedad comercial agraria entre Marruecos y la UE para los años 2004 a 2007. El resultado más destacable de su trabajo es que esta complementariedad cambia en función del socio de la UE con el que comercie Marruecos. Los valores más altos se dan entre Marruecos y los países del Norte de la UE. En contraste, los países del Sur de la UE –España, Italia, Grecia y Portugal– son los que presentan una complementariedad menor con Marruecos, y en una posición intermedia se encuentran los países de Europa Central y Oriental.

Sin duda, el grado de complementariedad es menor (y el grado de competencia es mayor) entre las agriculturas del Sur de la UE y el Norte de África. Con todo y con ello, la relación es bastante más compleja de lo que aparece a primera vista, tal como lo han manifestado algunos destacados estudios, como el de J. A. Aznar Sánchez (2006) en su análisis de la horticultura intensiva de Marruecos y España.

El tema de estudio de este profesor de la Universidad de Almería es, desde luego, de gran relevancia social, dado el peso del sector de la horticultura intensiva (en términos de producción, exportación y empleo) en el sistema agroalimentario de Marruecos y España, y sus efectos sobre otros sectores económicos de dichos países. Con el fin de afinar en sus conclusiones, el análisis de J. A. Aznar desciende a escala regional para comparar la horticultura de Almería con la de Agadir; siendo Almería la provincia española que más hortalizas exporta y la más afectada por la competencia marroquí, en tanto que Agadir es el centro de producción hortícola más importante de Marruecos y con más atractivo para la inversión

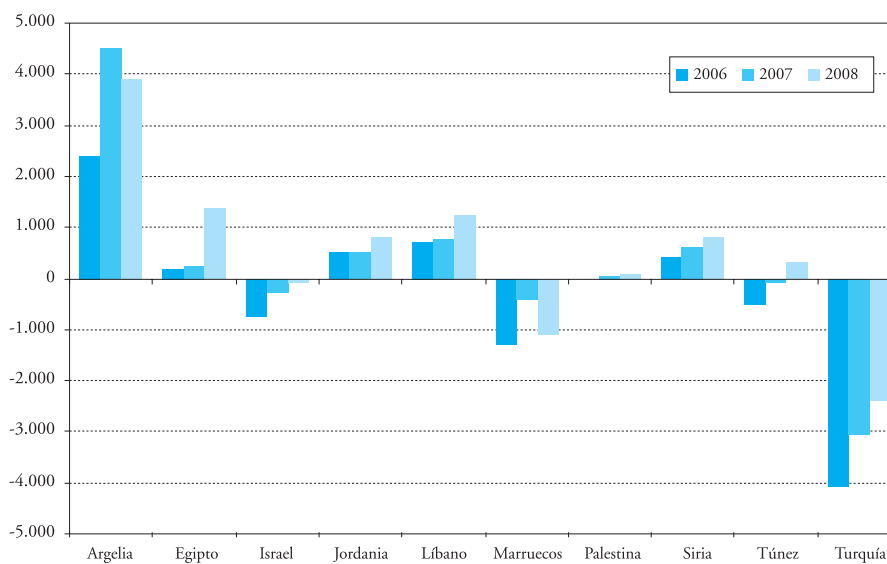


Gráfico 3.  
 Evolución de las exportaciones a los PSM de productos agrarios originarios en la UE.  
 En millones de euros



Fuente: Comext. Elaboración propia.

Gráfico 4.  
 Evolución del saldo de la UE de la balanza agraria con los PSM



Fuente: Comext. Elaboración propia.

interna y externa. Dado que el mercado francés es la principal área de destino de las exportaciones españolas y marroquíes, éste es el escenario de competencia que evalúa el autor tomando en consideración los precios y otros factores de carácter estructural. De la comparación realizada se deriva que el sistema hortícola marroquí (y en concreto el de Agadir) goza, sin duda, de ciertas ventajas en la dotación de algunos factores básicos (tales como la tierra y una abundante y barata mano de obra). Sin embargo, el sector hortícola español (y en concreto el almeriense) disfruta de otras ventajas que son ciertamente muy relevantes, como las relativas a la posición geoeconómica, la dotación de factores avanzados (personal especializado, conocimiento contextual, infraestructuras de investigación y desarrollo, y centros de formación, entre otros); además de las ventajas derivadas de la acumulación de la experiencia, de la innovación tecnológica y productiva, de un marco institucional favorable y de la conformación de un sistema productivo local y regional. Por otra parte, ambas agriculturas presentan notables deficiencias en el ámbito de la comercialización (que se halla bastante atomizada) y tienen un amplio espacio para la colaboración en beneficio mutuo. A la postre, se exige superar una visión simplista de la competitividad (considerando tan sólo los costes) y profundizar en los retos que presenta la necesidad de adaptarse a un entorno económico sumamente abierto y dinámico.

### 3. La agricultura y la Asociación Euro-Mediterránea

La Unión Europea y la mayoría de los PSM son miembros de la OMC. Por lo tanto, participan en el sistema multilateral de comercio y asumen las obligaciones del Acuerdo de Agricultura de la OMC (incluidos los compromisos de reducción de subvenciones a la exportación, ayuda interna y los aranceles sobre los productos agrícolas). Pero,

al mismo tiempo, la UE y cada uno de los PSM han firmado acuerdos bilaterales en el marco de la Asociación Euro-Mediterránea. Estos Acuerdos se marcan como objetivo la liberalización del comercio y han sido cuestionados por no haber alcanzado la meta que se fijó la Conferencia de Barcelona de 1995 de lograr para la zona euro-mediterránea un espacio de prosperidad compartida. Subsiste la preocupación de que la fragmentación comercial que sufre la región no beneficia el crecimiento, y por consiguiente, comporta un conjunto de países aislados entre sí (los del Sur del Mediterráneo) o unidos sólo con la Unión Europea de una manera asimétrica y sin consolidar una relación comercial diversificada y estable. Son países con sistemas de gobernanza heterogéneos, niveles de desarrollo humano muy divergentes, y en algunos casos, con estructuras democráticas todavía por consolidar, lo que tiene repercusiones indudables en el comercio.

Como ya se ha indicado, el progreso en la integración euro-mediterránea ha enfrentado dificultades en lo que respecta a la formación del área de libre comercio. La agricultura, y en particular el sector hortofrutícola, han sido y siguen siendo uno de los temas más conflictivos en las relaciones entre la UE y los PSM (Jordan *et al.*, 2011; García Álvarez-Coque *et al.*, 2011). Las organizaciones agrícolas en el Norte están en contra de otorgar más concesiones comerciales al Sur. Temen que una mayor competencia internacional pueda poner en peligro la subsistencia de los agricultores europeos del Mediterráneo. El enfoque actual de negociaciones, seguido ya desde el actual proceso de Barcelona-Unión por el Mediterráneo, lanzado en 2005, es un planteamiento de liberalización basado en «listas negativas». Es decir, se liberaliza todo, excepto algunos productos sensibles que pueden estar sujetos a precios de entrada, contingentes o derechos aduaneros. Como veremos más adelante, el tomate aparece como un producto sensible, y el dinamismo exportador de Marruecos no favorece las posiciones en la Unión Europea

favorables a una mayor liberalización del comercio. El mismo Parlamento Europeo, en verano de 2011, se ha pronunciado crítico acerca de la ratificación de un nuevo acuerdo más liberalizador que el actualmente vigente.

Junto a la estrategia seguida en los acuerdos euro-mediterráneos, se han firmado acuerdos Sur-Sur entre los países de la región (véase la Tabla 1). Ejemplos de ello son el proceso de Agadir y los acuerdos de libre comercio entre Turquía y los socios del Sur del Mediterráneo. Hasta la fecha, el proceso de integración Sur-Sur no ha dado muchos resultados, siendo el comercio intra-regional entre los PSEM inferior al 5% de los intercambios totales. Una de las ventajas potenciales de la integración intra-Med es la atracción de inversión extranjera directa, que sigue siendo baja, y no se ve beneficiada por el clima de inestabilidad política en muchos países de la región. Además, esta falta de atracción de la inversión parece estar relacionada con la fragmentación del mercado regional, así como un débil entorno de negocios y la escasa transparencia del marco regulatorio.

A pesar de las buenas intenciones que entraña esta geometría variable de acuerdos, sigue siendo un hecho que existen «dos Mediterráneos» y que el del Sur a su vez está fragmentado en múltiples mercados, aún por desarrollar, y poco interrelacionados entre sí.

La integración Norte-Sur se ha mostrado por los organismos internacionales como el Banco Mundial y la OCDE, como otra estrategia atractiva para algunos gobiernos de la región mediterránea, lo que incluye no sólo el proceso euro-mediterráneo, sino también la integración con los EEUU. Este ha sido el caso de Jordania (2001) y Marruecos (2006). Los resultados también dibujan en este caso un cuadro asimétrico. Así, el superávit comercial de EEUU con Marruecos ha pasado de 80 millones de dólares en 2005 a más de mil millones de dólares en 2009, abriendo un mercado para las grasas de EEUU, los productos

Tabla 1.  
Acuerdos Sur-Sur entre PSM

Países participantes	Fecha de entrada en vigor
Israel – Turquía	1997
Área de libre comercio árabe, que incluye Argelia, Egipto, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Palestina, Siria, Túnez y otros 10 países árabes	1998
Macedonia – Turquía	2000
Albania-Macedonia Bosnia y Herzegovina – Macedonia Croacia-Macedonia	2002
Albania – Croacia Bosnia y Herzegovina – Turquía Croacia – Turquía	2003
Albania-Serbia y Montenegro Croacia-Serbia y Montenegro Bosnia y Herzegovina – Croacia Israel – Jordania (revisión) Jordania, Egipto, Marruecos, Túnez (Proceso de Agadir)	2004
Palestina – Turquía Túnez – Turquía	2005
Marruecos – Turquía	2006
Egipto – Turquía Siria – Turquía	2007
Albania – Turquía	2008
Jordania – Turquía	2009

Fuente: García *et al.* (2011).

lácteos y cereales. Este acuerdo es coherente con el modelo agrario marroquí que tiende acentuar su dependencia alimentaria, apostando por la agroexportación (véase más adelante). Pero no parece que el mercado Norteamericano pueda ser la salida principal de los productos marroquíes de exportación debido a las medidas no arancelarias que siguen restringiendo las importaciones en los Estados Unidos.

Después de más de quince años tras el inicio del proceso de Barcelona, no parece que éste haya representado un gran impulso al dinamismo de las exportaciones de los PSM, con pocas excepciones (Abis, 2011). En teoría, los mencionados avances en la apertura del comercio recíproco, indicados

en apartados anteriores y previstos en la «hoja de ruta» establecida en la Conferencia Euromediterránea celebrada en Barcelona en noviembre de 2005, implicarán un incremento de los flujos comerciales tanto en el Norte-Sur y Sur-Norte. Es evidente que hay riesgos implicados en esa apertura, debido a las consecuencias sociales surgidas de la reestructuración prevista en los sectores menos competitivos, tanto en el Norte como en el Sur del Mediterráneo, incluyendo el creciente riesgo de la dependencia alimentaria de las importaciones de productos básicos en PSM. Es, por tanto, necesario modular en el tiempo el proceso de apertura y aplicar políticas de acompañamiento que puedan atenuar los costos sociales.

En el Norte, a pesar de que las concesiones otorgadas no han implicado considerables flujos de importación, han aparecido problemas de saturación en productos concretos. Su gravedad se ha acentuado por el carácter perecedero de muchos de los productos mediterráneos, ocasionando fuertes caídas temporales de precios que afectan a la rentabilidad de una campaña entera. Este aumento de la competencia no oculta las dificultades que enfrentan actualmente los productores europeos en las zonas agrícolas especializadas en frutas y hortalizas, muchos de ellos situados en Italia y España. La crisis se explica, en primer lugar, por una caída en el consumo de frutas y hortalizas en relación con los cambios en el estilo de vida de la población, agravada por la crisis económica. En segundo lugar, por la respuesta retardada de la oferta cuando los activos productivos son poco flexibles y muy específicos (cultivos permanentes, las pequeñas explotaciones). El resultado de esta ecuación es la sobreproducción. Además, hay un tercer factor de crisis que diferencia la comercialización de productos hortícolas de lo que era hace apenas una década. Este factor se refiere a la importancia creciente de la capacidad de negociación de los minoristas de alimentación moderna. Bajo su dominio, los productores (agricultores, comercian-

tes y procesadores de alimentos) tienden a ajustar su producción a las estrategias de los principales grupos. La atomización del sector comercial y su rigidez frente a los cambios no ayuda a equilibrar el mercado.

#### 4. La revisión del Acuerdo con Marruecos

En diciembre de 2009 culminaron las negociaciones entre la Comisión Europea y Marruecos para actualizar el protocolo agrícola del Acuerdo de Asociación que mantienen ambos. No es su primera revisión, ya que en 2003 se acordó otra de cierta profundidad, y en los dos casos ha sido patente la oposición al mismo de los productores europeos. Esto ha sucedido dado que en ambos casos se han previsto notables mejoras en el acceso de los productos marroquíes a los mercados europeos con respecto al acuerdo en vigor en cada momento.

A grandes rasgos, estas mejoras se concentran en tres tipos de medidas: para algunos productos, se prevé la eliminación de los contingentes arancelarios o cantidades de referencia -de manera que se extiende el acceso preferencial para cantidades ilimitadas, en general libres de arancel-, para otros productos estos contingentes con arancel reducido o nulo se amplían, y, en tercer lugar, aparece una serie de productos a los que se aplica el sistema de precios de entrada «adaptado», ya que bien se amplían contingentes con precio preferencial reducido, o bien se otorga un nuevo precio de entrada preferencial.

Como análisis preliminar, se pueden destacar los siguientes elementos a partir del detallado estudio realizado por el Grupo de Economía Internacional (Santarremigia, 2011), que centra el análisis del nuevo protocolo en las frutas y hortalizas, al ser los productos donde la oposición de los productores europeos ha sido más patente. El

acuerdo podría ser sometido a revisiones adicionales, dada la oposición constatada en el Parlamento Europeo, por lo que el presente análisis sólo sirve de referencia sobre cómo podría modificarse el marco actual de relaciones comerciales bilaterales con Marruecos.

Entre los productos para los que los contingentes arancelarios desaparecerán si se adopta la propuesta en discusión, se pueden distinguir dos situaciones diferentes. Por un lado, aquéllos en los que los contingentes arancelarios existentes hasta la fecha han estado bien lejos de utilizarse y la tendencia de los flujos comerciales en las últimas campañas tampoco apunta a aumentos destacables; por tanto, en primera instancia no parece que su eliminación vaya a suponer grandes presiones en los mercados europeos a causa de incrementos sustanciales de las exportaciones marroquíes. Ejemplos de estos productos son la patata temprana, la cebolla, el apio o la cereza.

Por el contrario, existen hortalizas como los puerros, las coles, las lechugas repolladas, y diversas raíces comestibles que contaban con un contingente conjunto -zanahorias, remolachas para ensalada y otras— cuyos flujos comerciales en las campañas anteriores han rebasado los contingentes de manera habitual o bien la tendencia de las exportaciones marroquíes es claramente alcista y apuntaba a rebasarlo en campañas próximas. La eliminación del contingente hace pensar que se consolidarán esos aumentos sostenidos de las exportaciones marroquíes, y ello puede significar presiones en los mercados de importación europeos, especialmente en los productos como los puerros o las lechugas y achicorias para los que las importaciones desde Marruecos suponen una parte relativamente apreciable del total de importaciones con origen extraeuropeo. En todo caso, dada la preponderancia de las expediciones intracomunitarias para estos productos, los previsibles incrementos de las exportaciones marroquíes serán probablemente a costa de otros países terceros.

En cuanto a los productos cuya mejora en las condiciones de acceso se limitaría a la ampliación de los contingentes arancelarios, se pueden encontrar también dos situaciones diferentes. Por un lado, en el caso del ajo, se pasa de un contingente de 1.000 t conjunto con puerros y chalotes a un contingente único y de mayor volumen -hasta 1.500 t. Esta ampliación no parece que vaya a tener consecuencias inmediatas dado que en las últimas campañas se han exportado a la UE menos de la quinta parte de esa cantidad, de acuerdo con datos de Comext. En este caso, parece que la irrupción de ajo de latitudes no mediterráneas -China, Argentina- es el elemento decisivo en los cambios del mercado europeo.

La situación de la fresa es diferente. En el acuerdo anterior no había contingente entre noviembre y finales de marzo, sino que Marruecos disfrutaba de exención arancelaria, y la situación para estos meses se mantiene en la propuesta en discusión. En cambio, para el mes de abril se mantenía desde 2004 una exención arancelaria para un contingente de 100 t. Con la propuesta sobre la mesa, en ese mes se ampliaría el contingente hasta 3.600 t también libres de arancel, y se añadiría un tercer contingente de 1.000 t para el mes de mayo, con una reducción arancelaria del 50%. El análisis de las exportaciones de fresa marroquíes a la UE indica que en la última década han venido creciendo, con un máximo cercano a las 30.000 t en 2005, manteniéndose en las últimas campañas entre las 15.000 y 20.000 t. Un elemento destacable es que cerca de la mitad de estos volúmenes se daban principalmente en el mes de marzo, mientras que las ventas en abril han ido disminuyendo y en mayo han sido de escasa entidad. Con esta situación, se pueden realizar dos lecturas complementarias de los efectos de la propuesta en discusión: por un lado, las mejoras de acceso en abril y mayo sin duda aumentarán la presión sobre los mercados europeos en esos meses, pero también cabe la posibilidad de que,

Tabla 2. Comparación precios de entrada preferencial propuesto y precio de entrada NMF, productos con nuevo precio de entrada preferencial

Código NC	Producto	Período	Precio de entrada preferencial propuesto (€/t)	Precio de entrada NMF (€/t)
0806 10 10	Uva de mesa, fresca	21/07 – 20/11	358	476-546
0809 10 00	Albaricoques, frescos	01/06 – 31/07	645	771-1071
0809 30	Melocotones, incluyendo nectarinas, frescos	11/06 – 30/09	491	600-883

Nota: para melocotón y albaricoque desaparecería la limitación cuantitativa actual. En uva de mesa no existe tal limitación  
Fuente: elaboración propia a partir de la propuesta de nuevo acuerdo y de TARIC

simultáneamente, el aumento contingentario en abril permita «reordenar» los flujos comerciales reduciendo la presión en el saturado mes de marzo.

En referencia a los productos afectados por el precio de entrada, existe entre ellos una casuística variada. Por un lado, están los productos marroquíes a los que se propone una rebaja del precio de entrada, estando en vigor en la actualidad el precio de entrada NMF. La Tabla 2 compara ambos precios para los productos afectados, indicando el periodo de efecto de la preferencia prevista.

De estos tres productos, la bajada del precio de entrada para Marruecos tendría escasa incidencia en el caso de la uva de mesa, ya que los valores unitarios de importación calculados por la Comisión Europea –SIV o *standard import value*, que constituyen una aproximación a los precios en frontera– están bien por encima tanto del precio de entrada NMF como del posible umbral preferencial, indicando que quizá el margen marroquí para competir por precios es escaso. Por lo que respecta a los flujos comerciales de este producto, con el acuerdo en vigor ya están liberalizados así que cabría esperar que mantuvieran las tendencias observadas hasta la fecha, en las que Marruecos ostenta en torno al 5% del mercado de importaciones totales (origen intra y extracomunitario).

En el caso del albaricoque y el melocotón, ambos –junto con las cerezas– disfrutaban en la actualidad de un contingente conjunto de 3.500 t y los flujos comerciales en las últimas campañas han

estado en torno a esa cantidad, con claro predominio de las exportaciones de melocotones y nectarinas. Por ello, la eliminación de ese límite puede suponer alguna presión en los mercados de exportación de estos productos, si bien, como en algunos casos mencionados anteriormente, la competencia sería más entre competidores de países terceros dada la preponderancia de los flujos intracomunitarios. Por lo que hace a la reducción de precios de entrada, en las últimas campañas no hay SIV publicados por la Comisión para estos productos, lo que es indicativo, en general, de una presencia menor en los mercados. A falta de evidencia más concluyente, sí que se puede avanzar que la concentración de la preferencia en el periodo estival podría concentrar las exportaciones en este periodo.

Existen otros productos en los que el nuevo protocolo prevé mantener los precios de entrada preferenciales tal como están vigentes en la actualidad. La Tabla 3 sintetiza las preferencias previstas en esos casos.

El rango de efectos de la hipotética entrada en vigor de estas provisiones es muy variado. Por un lado, efectos mínimos en la alcachofa, ya que en este producto las exportaciones marroquíes son escasas en las últimas campañas, pese al elevado margen de preferencia disponible potencialmente. Tampoco son previsibles grandes cambios en los cítricos afectados. En la naranja, por lo que hace a los precios, los SIV de los últimos años han estado muy por encima tanto del precio de entrada preferencial como incluso del NMF, in-

Tabla 3. Comparación precios de entrada preferencial propuesto y precio de entrada NMF, productos que mantienen el nivel preferencial\*

Código NC	Producto	Período	Precio de entrada preferencial propuesto (€/t)	Limitación cuantitativa prevista en el periodo (t)	Precio de entrada NMF (€/t)
0702 00 00	Tomates, frescos o refrigerados	01/10 – 31/05	461	Contingentes mensuales	626-1.126
0707 00 05	Pepinos, frescos o refrigerados	01/11 – 31/05	449	15.000	481-1.105
0709 90 70	Calabacines, frescos o refrigerados	01/10 – 31/01	424	50.000	488
		01/02 – 31/03	413		413
		01/04 – 20/04	424		692
0709 90 80	Alcachofas, frescas o refrigeradas	01/11 – 31/12	571	Sin limitación	943
0805 10 20	Naranjas frescas	01/12 – 31/05	264	Sin limitación	354
0805 20 10	Clementinas frescas	01/11 – finales de febrero	484	175.000	649

\* A los productos con limitación cuantitativa prevista, se añade la exención arancelaria dentro de esos volúmenes como preferencia adicional (provisión ya en vigor).  
 Fuente: Propuesta de nuevo acuerdo y TARIC. Elaboración propia.

dicando que seguramente el margen de rebaja de costes es limitado<sup>1</sup>. Además, la eliminación de la limitación cuantitativa seguramente sea también irrelevante, vista la clara tendencia negativa de las exportaciones marroquíes. En la última década, de cerca de 180.000 t exportadas anualmente entre 2000 y 2003, se ha pasado a aproximadamente la mitad desde 2007 a 2010. El contingente en vigor actualmente supera las 300.000 t. Como se ha comentado anteriormente, las caídas de la rentabilidad de las producciones europeas de naranja se deben más a elementos estructurales propios de la oferta en algunas regiones europeas –costes y productividad (García y Mastroestéfano, 2002), falta de concentración de la oferta...– que a la presión de los competidores mediterráneos.

Otro caso similar al de la naranja es el de la clementina. Los flujos comerciales han estado históricamente por debajo del contingente en vigor y los SIV también han superado claramente

los precios de entrada NMF y preferencial. En el caso del pepino, la situación es en parte similar ya que los contingentes preferenciales en vigor no se han cubierto históricamente y por tanto el notable incremento propuesto para el contingente no parece que vaya a disparar las ventas marroquíes al mercado europeo. Pero el análisis de los SIV sí que revela que, en ocasiones, la oferta marroquí sí ha sido capaz de situarse en el entorno, incluso por debajo, del precio de entrada preferencial. Esto ha ocurrido tanto en los meses invernales como en primavera. Si esta tendencia se confirma en campañas futuras y los operadores marroquíes son capaces de aprovechar diferentes ventanas de oportunidad que aparezcan en los mercados europeos para consolidar sus ventas –como la creada por la desafortunada gestión de la crisis de la *E. coli*– existe una amenaza potencial para los productores europeos.

En cambio, en las dos hortalizas restantes las disposiciones propuestas para el nuevo acuerdo pueden tener efectos más notables de manera inmediata. En el caso del calabacín, la ampliación

<sup>1</sup> A expensas, naturalmente, de los efectos en el medio y largo plazo de la modernización prevista en el *Plan Verde* de Marruecos (ver epígrafe siguiente).

contingentaria permitiría ampliar las ventajas de mercado a las cantidades ya exportadas por Marruecos. En efecto, entre octubre y abril de cada una de las campañas 2006-2007 a 2008-2009 se superaron las 40.000 t exportadas; con las provisiones previstas, la exención arancelaria cubriría *de facto* a todos los volúmenes exportados. Además, al tener en cuenta el precio de entrada reducido, se introduce otro elemento de presión adicional sobre los mercados. En efecto, los SIV marroquíes suelen estar por encima tanto del precio de entrada NMF y del preferencial en esos periodos, salvo en los días del mes de abril afectados por el precio de entrada preferencial. El histórico de SIV indica que en esos días los calabacines marroquíes se cotizan en el entorno del precio de entrada NMF, de forma que al ampliar el contingente y bajar el «suelo» de precios de exportación que puede suponer el precio de entrada, quedará margen para que esos días entren en el mercado europeo cantidades importantes de calabacines con preferencias sustanciales, que se pueden materializar en ventajas de precios.

Finalmente, la última hortaliza a analizar es el tomate, caso habitualmente más controvertido al actualizar los protocolos agrícolas UE-Marruecos. Además, puede ser utilizado como ejemplo de concesión generosa y a la vez potencialmente limitada, como se argumenta más adelante.

Los nuevos contingentes con precio de entrada reducido que se otorgarían a Marruecos vendrían a suponer una cierta solución de compromiso entre las demandas marroquíes y los temores del sector productivo europeo, y, especialmente, almeriense y murciano. Esto es así ya que, por un lado, se aumentan inequívocamente los contingentes mensuales<sup>2</sup> y, por otro lado, las

nuevas cantidades no llegan a cubrir los flujos efectivos exportados por Marruecos a la UE, al contrario de lo que podría ocurrir con el calabacín. Adicionalmente, de acuerdo a la propuesta, el contingente adicional permitido entre noviembre y mayo es más restrictivo que el actualmente en vigor, y éste ya es claramente superado por los flujos comerciales reportados.

Con respecto al precio de entrada preferencial, el análisis del histórico de SIV muestra una situación cambiante, con periodos en los que los productos marroquíes suelen estar por encima del precio de entrada preferencial y otros periodos con SIV acumulados en torno a ese nivel. Ello podría dar lugar a pensar en comportamientos «oportunistas» por parte de los operadores comerciales, que intentan evitar ser gravados con niveles elevados del arancel específico inherente al sistema de precios de entrada. De hecho, García-Álvarez-Coque *et al.* (2010) detectan el caso del tomate marroquí como uno de los posibles casos de este comportamiento. El Gráfico 5 representa los SIV mensuales medios del tomate marroquí para las campañas 2006/2007 hasta 2009/2010, conjuntamente con el precio de entrada preferencial y una zona «sensible» en el entorno del  $\pm 10\%$  de ese nivel.

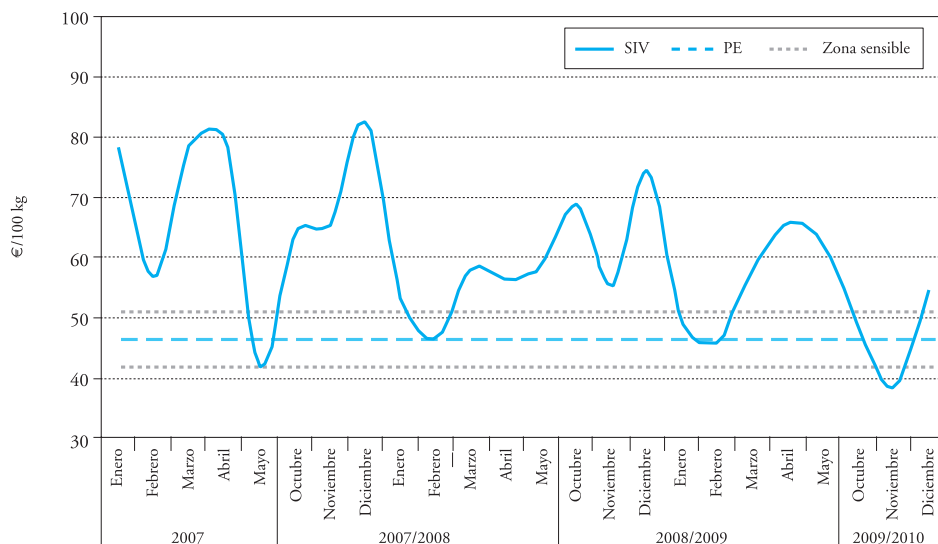
Como la gráfica muestra en varios periodos se observa la mencionada acumulación en la zona sensible, lo que nos indica que puede existir, en determinados momentos de la campaña, capacidad de oferta de tomates marroquíes a precios muy competitivos. La eventual contención de la caída de los precios en esas épocas sería un efecto disuasorio del sistema de precios de entrada.

Nuestro análisis en este caso es que los nuevos contingentes mensuales ligados al precio de entrada preferencial suponen un marco más amplio para la venta de productos marroquíes en condiciones ventajosas, pero el propio sistema de precios de entrada tiene la potencialidad de ceñirse estrictamente a ese marco, siempre y cuando su

<sup>2</sup> Como en otras partes del artículo, se ha decidido omitir el detalle de las concesiones en la medida de lo posible, pues se pretende ofrecer una visión general de la comparación entre los acuerdos. Se remite al lector interesado en la «letra pequeña» a los textos de los acuerdos en vigor y sus revisiones, así como a la propuesta de nuevo protocolo negociada entre la Comisión y Marruecos. El citado trabajo del GEI (Santarremigia, 2011) analiza cada uno de los casos con todo detalle.



Gráfico 5. SIV mensuales del tomate marroquí frente al precio de entrada preferencial (de enero 2007 a diciembre de 2009). En euros/100 k



Fuente: Santarremigia (2011). Elaboración propia.

aplicación sea efectiva. Con ello nos referimos a dos cuestiones que han aparecido en el debate de las concesiones a Marruecos.

En primer lugar, el control real de las cantidades que se benefician del acceso preferente, o, de otra forma, la aplicación de las ventajas contingentarias a las cantidades estipuladas. Este elemento tendría dos marcos de acción: por un lado, la hipotética solicitud de certificados de importación por parte de la Comisión Europea para las partidas marroquíes –como ya ocurrió en el caso del tomate entre enero y marzo de 2000, cuando la Comisión adoptó la decisión de introducir certificados de importación de tomate de Marruecos, con el fin de controlar el volumen de importación procedente de este país, y la propia amenaza de esa solicitud ayudó a frenar las exportaciones–, y por otra parte, el control efectivo de las cantidades que se introducen a través de las fronteras europeas. Como ha señalado en ocasiones el comisario Çiolos, esa segunda tarea es competencia de los Estados Miembros y no de

la Comisión (ver, por ejemplo, *Agroeuropa* núm. 1.118, de 31 mayo de 2010).

En segundo lugar, existen dudas razonables al respecto de la aplicación del sistema de precios de entrada. En síntesis, el gravamen a aplicar en cada partida depende o bien de los SIV calculados por la Comisión, o de que los operadores comerciales propietarios de la partida demuestren que el valor del envío era superior al SIV calculado, de manera que el arancel correspondiente sería inferior<sup>3</sup>. El sistema puede dar lugar a fraudes como el detectado por OLAF en un caso abierto en 2004. El fraude consistía en que los propietarios de la mercancía –básicamente se trataba de tomates– falseaban (al alza) el precio de importación (OLAF, 2008) de la mercancía con el fin de ahorrarse parte de las cargas arancelarias, mejorando su posición competitiva.

<sup>3</sup> Los detalles de funcionamiento del sistema pueden encontrarse en el Reglamento 3223/94 y sus modificaciones posteriores.

Como corolario a esta sección en la cual se ha realizado una evaluación preliminar de la propuesta de revisión del protocolo agrícola UE-Marruecos, se podría indicar que las concesiones de la Comisión Europea en general han sido medidas milimétricamente, pues de lo discutido en las líneas anteriores se pueden colegir ganancias modestas o potenciales en la mayoría de productos. Sólo en algunos casos -tomate, calabacín- puede haber un efecto negativo más marcado sobre los productores europeos. Más aún, en estos casos, la eficacia real de los mecanismos de control en frontera serviría para evitar abusos y un aprovechamiento desleal de las ventajas comerciales otorgadas. Incluso se puede afirmar que es posible, como en el caso de la fresa, que las concesiones sirvan para reordenar flujos y disipar la presión en momentos de saturación del mercado.

En todo caso, como se discute al final del apartado siguiente, los elementos arancelarios están perdiendo fuerza como creadores de ventajas competitivas en los mercados. Todo esto nos lleva también a una conclusión adicional y es que las posibles perturbaciones en el mercado podrían ser más consecuencia de su evolución estructural en Marruecos y la UE, que de la modificación del protocolo comercial del Acuerdo de Asociación. Ello debería llevar a un análisis pormenorizado de la situación estructural en la UE, y también en Marruecos, sobre todo a consecuencia de la aplicación del plan *Marruecos Verde*.

## 5. Los retos: la seguridad alimentaria en los PSM y las estrategias de desarrollo agrario

Como ya se ha indicado con anterioridad, los mercados de los PSM son muy importantes destinos de determinados productos europeos de la agricultura continental que son alimentos básicos de la población. En el caso del trigo, en los

últimos 5 años los PSM han absorbido más del 55% de las exportaciones extra-europeas, tanto en cantidad como en valor, con la mitad de las mismas dirigidas a Argelia (por un valor medio anual superior a los 660 millones de euros). Puede hablarse, por tanto de una dependencia creciente de los PSM de las importaciones de productos básicos. ¿Cuáles son los factores que contribuyen a esta situación?

Elementos clave en la situación de seguridad alimentaria futura para la zona mediterránea son la evolución de la demografía y de los hábitos de consumo alimentario. En cuanto al elemento demográfico, según las previsiones de Naciones Unidas, los países de la cuenca mediterránea pueden albergar en 2050 una población total entre 550 y 725 millones de personas, en contraste con los 485 millones actuales. Otro elemento a considerar por su influencia en la seguridad alimentaria son los cambios en los hábitos de consumo alimentario. En todo el mundo las dietas se están globalizando y el área mediterránea no es ajena a estos cambios. Especialmente, en la ribera Sur se puede observar un aumento destacable del consumo de proteínas de origen animal que precisa de crecientes importaciones, bien de los propios productos o bien de los piensos para alimentar a los animales.

Además de los elementos anteriores, existe una debilidad estructural en las agriculturas de los PSM reflejada en los bajos rendimientos en el cultivo del cereal (principal fuente de calorías) y la irregularidad de los mismos en su cultivo en secano; el minifundismo presente en la estructura de las explotaciones, problema que se intensifica en algunos PSM por la escasa integración en los mercados de la agricultura tradicional; además, la carencia en infraestructuras de transporte dificulta que los eventuales excedentes puedan ser vendidos en las ciudades donde se concentran cada vez en mayor medida las bolsas de población y mantiene muchas producciones en el ámbito del autoconsumo y los mercados locales. Asimismo, la creciente

apertura comercial viene a incrementar la presión sobre los sistemas productivos tradicionales, si bien esta apertura puede tener efectos positivos sobre el sistema productivo agrario.

Desde el verano de 2010, los precios mundiales de los alimentos básicos han reanudado su ascenso a una velocidad tal como la registrada en 2007 y 2008; ello hace suponer que todavía existen posibilidades de que continúen las convulsiones sociales, como las que sucedieron en 2007 y 2008 (Siam, 2009) y las que han contribuido parcialmente a las revueltas democráticas de 2011, ya que el temor a «revueltas del pan» (Akesbi, 2011) junto a un contexto político de elevada tensión en algunos países ha dado lugar a reformas democráticas, mientras que en otros a situaciones de revoluciones y sangrientos conflictos intestinos.

Las variaciones de la oferta y la demanda mundial de productos básicos, son en parte debidas a razones aleatorias. Pero sólo en parte. El cambio climático provocado por la acción humana puede estar jugando un papel en este nuevo escenario. Como también las decisiones tomadas por los gobiernos que han contribuido a la situación actual, con una ausencia en muchos casos de estrategias definidas de política agraria. Los PSM no disponen de una política agraria y de desarrollo rural fuertes y con recursos como la que existe en la UE y, en general, las actuaciones se han basado en las grandes infraestructuras hidráulicas, la desregulación y el fortalecimiento del sector agroexportador para explotar las preferencias comerciales con la UE. Una parte significativa del crecimiento agrícola en estos países depende de las preferencias comerciales obtenidas y de su capacidad de aprovecharlas. Y muchos países han creído que la solución a sus problemas de desarrollo agrícola se basaba en un apoyo a la especialización productiva en frutas y hortalizas con una fuerte orientación exportadora, dejando al mismo tiempo al margen la producción de alimentos básicos. Esta estrategia ha conllevado una

dependencia crónica de alimentos y a la necesidad de recurrir al mercado internacional.

Muchos de los PSM jugaron la carta de la agroexportación, lo que no es un error cuando se mantiene una estructura productiva diversificada, con un componente de autoabastecimiento suficiente, no sólo pensando en reducir la vulnerabilidad frente al mercado mundial, sino como apoyo a las poblaciones campesinas, fundamentalmente las que habitan en zonas de secano. Contrariamente a lo que ha supuesto el modelo agrícola europeo, en el Sur la emigración sigue considerándose una opción, con la consiguiente acumulación de juventud urbana pobre, o la salida a la tierra prometida del Norte.

Muchos gobiernos de los PSM han hecho descansar la seguridad alimentaria en los presupuestos públicos, con un componente de subsidio a los consumidores, dejando la situación del campesinado en un segundo plano. Es de esta manera como se han querido enfrentar las «revueltas del pan». En Marruecos, cuando los precios internacionales han sido reducidos, como ocurrió hasta mediados de la última década, las necesidades presupuestarias se reducían, y los ingresos aduaneros permitían lograr el equilibrio presupuestario. Cuando los precios se han disparado al alza, los fondos públicos han sido insuficientes y los aumentos de precios se han trasladado finalmente a los consumidores, golpeando a las familias pobres que dedican una mayor parte de su capacidad adquisitiva a la alimentación. Para mitigar los efectos sociales y políticos de estas subidas, el gobierno marroquí duplicó los fondos de la «Caja de Compensación» hasta 32 mil millones de dirhams (cerca de 3 mil millones de euros) a mediados de febrero de 2011, para subsidiar el azúcar, la harina y el gas de uso en las cocinas domésticas.

Otro elemento a considerar sobre el modelo agroexportador es que éste puede suponer un alternativa, pero sólo parcial, puesto que los

mercados de productos especializados en los países de destino se han visto afectados por la crisis económica. Adicionalmente, la necesidad de mantener los mercados de exportación sobre la base de una estrategia basada en el precio, conlleva basar el crecimiento en el trabajo poco cualificado. Es fácil entrar en un callejón sin salida ya que el desarrollo de la capacidad adquisitiva de la población es imprescindible para impulsar el mercado interno. La población urbana se instala además en un modelo de dependencia de los subsidios públicos, que son muy difíciles de eliminar posteriormente. Y, por encima de todo, se pierden décadas enteras en que la agricultura local podría haberse desarrollado. En el caso de Marruecos, el *Plan Verde* pretende una modernización de la agricultura, aunque desde un enfoque de arriba hacia abajo, basado en figuras como el «agregador» que teóricamente debe aportar modernas técnicas de producción, sobre la base de una intensificación de la agricultura y una nueva apuesta fuerte por el modelo agroexportador, donde los pequeños campesinos no tienen un claro papel que desempeñar y más bien se ven expulsados del mercado.

La revisión del Acuerdo de Asociación, antes referida, aparece como una solución de urgencia para rentabilizar tanta inversión pública en el modelo agroexportador. Muy arriesgada y muy dependiente de la demanda europea. Y de un consumidor europeo que va cobrando conciencia de la importancia de consumir productos de proximidad y de alto valor ecológico, con un respeto escrupuloso y demostrable de los requisitos de seguridad de los alimentos. Asimismo, el elemento de las condiciones laborales en las que se realizan las producciones parece tomar fuerza en la conciencia de los consumidores europeos.

## 6. Conclusiones

Resulta difícil llegar a una solución de consenso que satisfaga todos los intereses en juego en la integración euro-mediterránea. Podemos, sin embargo, contribuir a simplificar los datos del problema si intentamos reducir «la medida de nuestra ignorancia». Es decir, si podemos delimitar qué sucesos comportan una perturbación y cuáles no. A este respecto podemos anticipar las siguientes hipótesis para el debate:

La revisión, en su parte comercial, de los Acuerdos de Asociación no supone *per se* un fuente de perturbaciones, excepto en el caso de algunos productos sensibles, los que siguen estando limitados por precios de entrada y contingentes.

Una condición necesaria para que la hipótesis anterior sea cierta es que los sistemas de control en frontera eviten fraudes en el acceso a las preferencias comerciales.

Las estrategias de política agraria sí han estado en la base de muchos de los problemas. En el caso de la ribera Norte, ni la UE ni los gobiernos de los países del Sur de Europa han sido capaces de afrontar la debilidad estructural de las explotaciones, ni sus necesidades de financiación y capacitación. En la ribera Sur, se ha apostado por una estrategia agroexportadora y un modelo de consumo de productos básicos dependiente de las importaciones y del presupuesto público. Ello ha impulsado la crisis de la pequeña agricultura tradicional. No defendemos con esto que la solución sea mantener el minifundismo, pero sí plantear un modelo de desarrollo rural inclusivo, que evite la emigración.

La cooperación Norte-Sur debe ser bienvenida, pero hay que evaluar su modelo. No necesariamente debe ser orientado a fomentar una agricultura intensiva en el Sur sino a proyectos de desarrollo rural, con fuerte participación de la sociedad civil, lejos del dirigismo pseudo-

democrático de otros tiempos. Es de aplaudir el nuevo plan de la Comisión Europea de aumentar la financiación de la Política Europea de Vecindad en 4.700 millones de euros, con un apoyo explícito a los objetivos del Milenio. Pero debemos evitar una modernización dirigista y excluyente que no comprenda cuáles son las necesidades de la agricultura familiar. Este es un concepto que no suele entenderse entre las élites políticas e intelectuales del Sur y suele estar supeditado a una aplicación simplista de las ventajas comparativas.

Si en Europa hemos defendido un modelo europeo de agricultura, basado en la sostenibilidad, la multifuncionalidad y la calidad, además de seguir haciéndolo, debe imbuir nuestra política de cooperación.

Buena parte de los problemas, como se ha dicho anteriormente, parten del desconocimiento mutuo. No son muchos los estudiantes españoles que «bajan» a conocer la realidad de un medio rural vivo y carente en muchos casos de las dotaciones básicas. Los programas de intercambio de estudiantes de agronomía deberían ser impulsados porque la primera premisa para actuar es conocer, para luego comprender.

## Referencias bibliográficas

- ABIS, S. (2011): «Libéralisation du commerce agricole et coopération pour la sécurité alimentaire». *Euromed Survey*. Barcelona, IEMed.
- ABIS, S. Y TAMLILTI, F. (2011): «Les dynamiques agricoles euro-méditerranéennes»; en *Les notes d'analyse du CIHEAM* (63, mayo).
- AKESBI, N. (2011): «Révoltes du pain et dilemme des gouvernants»; en *NewMedit* (10, 1; marzo); pp. 2-3.
- AZNAR SÁNCHEZ, J. A. (2006): *La competencia entre la horticultura intensiva de Marruecos y España*. Navarra, Thomson-Cívitas.
- CIHEAM (2010): *Atlas Terramed 2010. Agricultura, alimentación, pesca y mundo rural en el Mediterráneo*. Madrid, Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino.
- GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M., coord. (2002): *Mediterráneo Económico* (2): «La agricultura mediterránea en el siglo XXI». Almería, Cajamar.
- GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M.; JORDÁN, J. M. Y MARTÍNEZ, V. (2011): «Globalisation of agricultural trade. What will be the place of Mediterranean products?»; en *Mediterra 2012. The Mediterranean diet for regional development*. París, CIHEAM.
- GARCÍA-ÁLVAREZ-COQUE, J. M.; MARTÍNEZ-GÓMEZ, V. Y VILLANUEVA, M. (2010): «Seasonal protection of F&V imports in the EU: impacts of the entry price system»; en *Agricultural Economics* (41); pp. 205-218.
- GARCÍA AZCÁRATE, T. Y MASTOESTEFANO, M. (2002): «Algunas reflexiones sobre los retos del sector europeo de las frutas y hortalizas», en GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M., coord.: *Mediterráneo Económico* (2): «La agricultura mediterránea en el siglo XXI». Almería, Cajamar; pp. 83-99.

- JORDÁN, J. M.; GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M. Y MARTÍNEZ GÓMEZ, V. (2011): «La agricultura y el espacio euro-mediterráneo: recursos, competitividad y políticas»; en *Información Comercial Española* (861, julio-agosto).
- MARTÍNEZ, V. Y ARRIETA, M. (2009): «El Comercio Agrario entre Marruecos y la Unión Europea»; en *GEI Issues* (2[3], 4-5).
- OLAF (2008): *Report of the European Anti-Fraud Office. Summary version*. Disponible en [http://ec.europa.eu/anti\\_fraud/reports/olaf\\_en.html](http://ec.europa.eu/anti_fraud/reports/olaf_en.html)
- SANTARREMIGIA, E. (2011): *Revisión del Acuerdo EuroMediterráneo entre Marruecos y la Unión Europea: repercusiones en el comercio hortofrutícola*. Tesina fin de Máster en Economía Agroalimentaria y del Medio Ambiente. Departamento de Economía y Ciencias Sociales, Universidad Politécnica de Valencia.
- SIAM, G. (2009): «Crisis de provisión de alimentos y papel de la agricultura en la región MENA»; en *Anuario del Mediterráneo Med. 2009*. Barcelona, IEMed.



# CRISIS ECONÓMICA, TEMORES Y RETOS. DIEZ AÑOS DE CAMBIOS EN LAS CIUDADES

*Horacio Capel*  
Universidad de Barcelona

La sociedad y la ciudad han cambiado mucho en una década, el tiempo que casi ha transcurrido desde que se publicó el volumen de *Mediterráneo Económico* dedicado a «Ciudades, arquitectura y espacio urbano». El balance que los editores piden ahora a los coordinadores de los números publicados constituye una buena ocasión para reflexionar sobre dichos cambios. Especialmente en un momento en que la crisis económica está provocando nuevos temores y plantea retos de gran importancia para el futuro de las ciudades, y de la sociedad en general.

La bibliografía existente sobre lo que ha sucedido durante una década en las ciudades es inmensa, y sabemos, o podemos saber, mucho. En algunos aspectos podría sostenerse que no necesitamos más datos, aunque siempre serán bienvenidos todos los que se aporten. Los diagnósticos están ya, en buena parte, hechos; lo que se requiere es debatir propuestas para resolver los problemas existentes. Intentaremos hacer aquí las dos cosas, el diagnóstico y las propuestas, como elementos para un debate que es indispensable y urgente.

## 1. Inmensas ventajas de la urbanización y enormes problemas por resolver

La ciudad es la cuna de la civilización, el lugar de la cultura y de la innovación. A pesar de todos sus problemas, sigue siendo el mejor

lugar para vivir, el más sano, el más culto, el más socializador, el más libre, el de mayor calidad de vida<sup>1</sup>.

Causa admiración observar el funcionamiento de una ciudad. Una estructura compleja que ha tenido una larga duración temporal y que hoy permite la vida y la convivencia de miles de millones de ciudadanos. Que ha sido una y otra vez capaz de recuperarse de terribles acontecimientos como incendios y terremotos, inundaciones, epidemias, bombardeos y destrucciones generalizadas. Que ha sobrevivido a procesos de degradación programada de áreas centrales –renovadas luego, todo hay que decirlo, con la obtención de inmensas plusvalías<sup>2</sup>. Que se ha mantenido pese a las repetidas admoniciones sobre los peligros de la vida en ella, sobre sus riesgos, vicios, corrupciones y toxicidades. Y que ha seguido siendo, como desde el comienzo de la historia, un lugar para el cambio y la mejora social, atrayendo a millones de personas que están convencidas de que sólo en ella pueden mejorar sus condiciones de vida y ser verdaderamente libres.

Todos los avances de la Humanidad han nacido en la ciudad. Incluso muchos que tienen que ver con dimensiones en principio alejadas, como la agricultura. Puede debatirse si es cierta la tesis que, sobre los momentos iniciales de la actividad

<sup>1</sup> Un libro reciente, de Edward Glaeser, lleva precisamente ese título: *Triumph of the City. How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier and Happier* (The Penguin Press, 2011).

<sup>2</sup> Davis (2011), pp. 238-249; cita de forma especial el libro de Fitch (1993).

agrícola, expresó Jane Jacobs de forma contundente: «primero la ciudad, luego el desarrollo rural»<sup>3</sup>. Pero, aparte de las dudas sobre ese momento inicial, es indudable que –a todo lo largo de la historia y, sobre todo, a partir del siglo XVIII– de la ciudad han partido las demandas y los avances que han permitido a la agricultura desarrollarse y alimentar a masas crecientes de población<sup>4</sup>.

La ciudad es una forma de vida y de organización espacial que tiene una historia milenaria y que se da en contextos culturales y sociales muy diferentes. Muchas ciudades hunden sus raíces hace más de mil y dos mil de años y han sido más permanentes que los países<sup>5</sup>. Hoy la urbanización se ha extendido ampliamente y estamos en una fase nueva que se puede convenir en calificar de Urbanización Generalizada, de la que han hablado numerosos autores desde hace más de una década<sup>6</sup>. Incluso puede vislumbrarse ya lo que Javier García-Bellido no dudó en calificar –y precisamente en el número de esta revista que ahora conmemoramos– como la *Pantópolis* universal<sup>7</sup>. Sin duda, está plenamente justificado denominar a nuestro siglo como la Edad Urbana<sup>8</sup>.

El mundo se está haciendo inexorablemente urbano. En 1900 podía considerarse urbana entre el 10 y el 14% de la población mundial, un porcentaje que a mediados del siglo XX no llegaba todavía al 30%<sup>9</sup>. Hoy más de la mitad de los habitantes viven en aglomeraciones que pueden

considerarse ciudades por su dimensión y densidad. Mucha más población es también urbana en términos de valores y pautas de comportamiento: hay pequeños municipios con cifras bajas de población pero que son indudablemente urbanos por estar incluidos en regiones urbanizadas, o tener un buen acceso a ellas, y por sus actividades industriales y de servicios. Y se prevé que hacia 2050 un 70 ó 75% de la población del mundo vivirá en ambientes urbanos, proporción que, en algunas áreas (por ejemplo en Estados Unidos, partes de Europa, y América Latina), se elevará a más del 90%<sup>10</sup>. Sin duda, todo ello supone un cambio esencial en las formas de vida: lo urbano no es ya una pequeña parcela de la superficie terrestre, sino que se extiende ampliamente y engloba dentro de sí a grandes espacios rurales y ‘naturales’. El futuro de las ciudades es así el futuro de la Humanidad.

Pero los cambios que se han producido, unidos a la actual crisis económica, provocan miedos que afectan también a las ideas sobre dicho futuro y al porvenir de la ciudad.

## 1.1. Crisis y miedos

Las ciudades son estructuras muy complejas y, a la vez, muy vigorosas. Pero, al mismo tiempo, muy frágiles. Para su funcionamiento se necesita un esfuerzo inmenso y continuo, una inversión permanente que asegure su organización, una aportación de energía y de recursos que impida la tendencia a la desorganización del sistema.

A pesar de la riqueza y del dinamismo que tiene, en ellas son también muy visibles, por su magnitud y concentración, la pobreza y las desigual-

<sup>3</sup> Jacobs (1969; ed. 1971), es el título de uno de los capítulos del libro.

<sup>4</sup> De lo que en 1775 era ya bien consciente Adam Smith al defender que en Europa el comercio y las manufacturas habían sido «no efecto, sino causa y ocasión de las mejoras y progresos del cultivo de los campos». Libro III, cap. IV (ed. 1983; vol. II, p. 154).

<sup>5</sup> A lo que ha aludido recientemente Saskia Sassen (2006; ed. 2010), pp. 86 ss.

<sup>6</sup> Capel (2010a).

<sup>7</sup> García-Bellido (2003).

<sup>8</sup> Soja y Kanai (2007). Información sobre el *Urban Age Project* en <http://www.urban-age.net> y Katz, Altman y Wagner (2007) y Wylly (2010).

<sup>9</sup> La población que vivía en municipios de 5.000 y más habitantes representaba el 13,6% de la mundial, y en los de más de 20.000 el 9,2 (Beaujeu Garnier-Chabot, ed., 1970, p. 9); según la misma fuente, en 1950 habían pasado a ser de 29,8 y 20,9 respectiva-

mente. Las cifras se prestan a debate; otros datos con diferentes fuentes y metodologías en Bairoch (1985, p. 634; y *Anexe*, pp. 663-670).

<sup>10</sup> UN HABITAT (2008): «Cross-currents in global urbanization»; pp. 4 ss. y p. 13. Un amplio conjunto de datos estadísticos e ilustraciones sobre la urbanización y las ciudades del mundo en Burnett y Susdjic (2007).



dades, las injusticias, la segregación, la ‘devastación social’, los conflictos raciales, la contaminación ambiental. Algunos piensan que todos esos problemas han crecido enormemente respecto al pasado, lo que puede ser cierto en cifras absolutas; y que son mayores que en los espacios no urbanos, lo que es, en muchos casos, discutible o claramente erróneo.

La crisis económica actual provoca numerosos temores. Es una crisis cíclica del sistema económico dominante, agravada por las prácticas neoliberales, que han impuesto la desregulación. Se percibe, en buena parte, como una crisis vinculada a lo urbano: al funcionamiento de las estructuras financieras asentadas en la ciudad, a las hipotecas *subprime*, a los beneficios obtenidos con la construcción de la ciudad, al consumo urbano. También son muy visibles en las ciudades las dudas sobre las perspectivas de mejora económica y social, así como el paro y el desempleo, que alcanzan en ellas una especial magnitud.

Las ciudades pueden ser fácilmente desorganizadas por las epidemias, las catástrofes naturales (desde terremotos a inundaciones), los problemas provocados por la escasez de alimentos o de energía, la desorganización de las redes de agua, desagüe y transportes. Hoy, con el dominio de las tecnologías de la información y la comunicación, todavía son mucho más vulnerables: es posible imaginar acciones masivas (desde la bomba magnética que afecte a las tecnologías de la información, a las actuaciones de grupos organizados) que desorganicen gravemente la estructura de las comunicaciones electrónicas, el funcionamiento de la industria y la vida urbana toda.

El ataque a los dos rascacielos de Nueva York, el 11 de septiembre de 2001 hizo tomar conciencia de la fragilidad de la ciudad ante el riesgo del terrorismo<sup>11</sup>, un temor conscientemente incrementado a veces por algunos medios de co-

municación. El sentimiento de inseguridad y de angustia se va generalizando en las ciudades, alentado por periódicos, películas, novelas, discursos políticos, programas de televisión, videojuegos, y no se sabe cuántos otros factores. Todo el mundo percibe amenazas crecientes. Ante las cuales aumenta el control de la actividad y de la vida toda: una vigilancia cada vez más refinada y penetrante.

A ello se han unido algunos sucesos catastróficos que han afectado fuertemente a las áreas urbanas: desde el accidente nuclear de Chernóbil en 1986 al terremoto y maremoto japonés de 2010. Muchas cosas pueden cambiar después de esta última catástrofe y de sus consecuencias sobre la vida urbana y la energía; de pronto, la energía nuclear, antes considerada tan limpia y segura, es mirada con prevención por los ciudadanos, y se declaran moratorias para ella por gobiernos antes partidarios de la misma, como el de Alemania.

Se ha percibido con gran intensidad la debilidad de la economía y de la vida urbana, los enormes riesgos de la civilización actual. Tenemos dudas de que la tecnología puede finalmente domar a la naturaleza, se toma conciencia de su fuerza, y nos angustia el futuro.

Los ciudadanos acumulan igualmente ansiedades provocadas por el tráfico, el tiempo de los viajes cotidianos, el riesgo de contaminación y tantos otros hechos que se dan frecuentemente en la vida urbana. Otras vienen generadas por factores más generales como el desempleo, o la frustración provocada por el incumplimiento de expectativas y aspiraciones desmedidas. Son muchos los jóvenes confusos por su futuro. Y aumenta la inseguridad ante las amenazas de bombas o de armas radiactivas en manos de grupos o individuos enloquecidos, que convierten el terror en un arma para difundir sus ideas, y que alcanzan incluso a países muy desarrollados, como ha mostrado el atentado de Oslo de julio de 2011 realizado por un ultraderechista.

<sup>11</sup> Capel (2003b), cap. 3: «La geografía después de los atentados del 11 de septiembre».

A pesar de todos los aspectos positivos que posee la ciudad, hoy son tantos y tan difundidos los negativos, que muchos parecen adivinar ya un futuro de perspectivas catastróficas.

Los congresos y reuniones científicas o políticas donde se abordan los problemas urbanos tienen temas recurrentes. Se realizan esfuerzos para identificar y describir las desigualdades socio-territoriales en la calidad de vida de la población, se describen situaciones en las que se mantiene la pobreza tanto desde un punto de vista social como en la localización territorial. Se sabe que las ciudades son muy vulnerables, y que lo son todavía más los grupos de menos recursos respecto a las numerosas amenazas que existen (ecológicas, políticas, ideológicas, culturales y sociales). Se reitera una y otra vez que la expansión urbana escapa a mecanismos de control y regulación, se habla del crecimiento incontrolado, caótico. Se repite que son espacios cada vez menos seguros, violentos, el lugar donde dominan muchas veces la corrupción, los grupos fuera de la ley, lo que es especialmente visible en ciudades de países iberoamericanos, asiáticos o africanos. Muchos de esos temas aparecen en las conferencias internacionales de HABITAT, en las que se dedican al medio ambiente, o en las que se ocupan del derecho a la ciudad.

Los tonos de las descripciones urbanas adoptan a veces perspectivas verdaderamente apocalípticas, anuncian el *Armagedón* o fin del mundo urbano, lo que podría denominarse el *Urbagedón* de la ciudad. Uno de esos libros, del conocido geógrafo norteamericano Mike Davis, se ha traducido al español con el título de *Ciudades muertas. Ecología, catástrofe y revuelta* (2002), y es bien representativo de una tendencia irrefrenable a especular sobre lo que pasaría en caso de desastres generalizados o incluso de la muerte de las ciudades<sup>12</sup>. La serie de televisión *Life after Cities*, que se inició en abril de 2009 en un canal

norteamericano, está teniendo un gran éxito en Estados Unidos y en otros países; el mensaje es que si los humanos faltaran o si dejaran de controlar la naturaleza, ésta se apropiaría de nuevo de todo el planeta y todas las construcciones humanas se convertirían en una inmensa ruina.

## 1.2. Diagnósticos ambivalentes

Tenemos ya una gran cantidad de diagnósticos sobre las condiciones sociales, económicas y espaciales de las áreas urbanas, realizados por científicos y entidades académicas y por organismos nacionales e internacionales.

Entre estos últimos destacan los vinculados a Naciones Unidas, en cuyos informes se pueden encontrar un abrumador arsenal de datos estadísticos e informaciones; especialmente, en lo que se refiere a temas urbanos, en los informes elaborados por UN HABITAT.

La lectura atenta del informe *State of the World's Cities 2010/2011* puede ser bien oportuna en relación con este debate. El informe, que lleva el subtítulo *Bridging de Urban Divide*, estudia la evolución de la 'brecha urbana', es decir de la distancia que hay entre los que tienen y los que no tienen. Muchas de las denuncias que se nos pueden ocurrir están ya documentadas en esos informes técnicos de las Naciones Unidas; aparecen en ellos un buen número de los argumentos que podamos imaginar sobre las injusticias, sobre las desigualdades y sobre la urgencia de superar la brecha urbana.

De manera general, se constata que los ricos viven en áreas de calidad y buenos servicios, y los más pobres en áreas de tugurios y viviendas informales, tanto en el centro de las ciudades como en la periferia; unos y otros tienen desigual acceso a la educación, la salud, las oportunidades de empleo y otras. El estudio de las Naciones Unidas advierte que si la 'brecha urbana' se mantiene o se incre-

<sup>12</sup> Véase el epílogo del libro de Davis (2011).

menta ello puede provocar una gran inestabilidad social e incluso graves conflictos, por el enorme contraste y la gran proximidad que hay a veces entre los que viven en la opulencia y los que no pueden cubrir sus necesidades básicas.

Los datos que aportan ese y otros informes muestran la complejidad de la situación actual, y el peso que aún tienen las diferencias entre países desarrollados y en desarrollo. Pero también permiten, a veces, lecturas ambivalentes, que pueden apoyar tanto posiciones optimistas como pesimistas.

Ante todo, hay aspectos positivos, asociados a la constatación de mejoras económicas y sociales en la calidad de vida, en el empleo, o en la extensión de derechos democráticos. Las ciudades aparecen, en efecto, como vehículos para el cambio social: «lugares donde los nuevos valores, las creencias e ideas pueden forjar un paradigma diferente de crecimiento que promociona derechos y oportunidades para todos los miembros de la sociedad».

La urbanización está generalmente asociada al desarrollo económico. Los países con menor renta son los menos urbanizados. «Las ciudades tienen el potencial para hacer ricos a los países, pues proporcionan las economías de escala y de proximidad que generan mejoras en la productividad»<sup>13</sup>. Las regiones predominantemente urbanas tienen renta per cápita mayor que las que son predominantemente rurales, y la pobreza tiende a ser menos acusada en las áreas urbanas que en las rurales<sup>14</sup>.

También está bien descrita la tendencia a la formación de mega-regiones, regiones urbanas y corredores urbanos, los cuales, generalmente, se convierten en nuevos impulsores de la economía regional y global, focos dinámicos de desarrollo. En algunos casos, los estudios muestran la disminución de las desigualdades como resultado de las políticas aplicadas.

<sup>13</sup> UN HABITAT (2008): «The Wealth of Cities»; pp. 18 ss.

<sup>14</sup> UN HABITAT (2008): «Urbanization and Poverty»; pp. 20-22. También los países más urbanizados poseen menores tasas de pobreza (p. 26).

Así, por ejemplo, en lo que se refiere a los tugurios y viviendas informales (lo que en inglés se califica como *slums*), se constata que en algunos países se ha conseguido poner en marcha políticas que han disminuido su peso relativo. Si en 1990 el porcentaje de población urbana que vivía en ellos era de 46,1, veinte años más tarde había descendido a 32,7. Entre 2000 y 2010 en los países en desarrollo, unos 227 millones de personas han dejado de vivir en esas condiciones, mejorando los Objetivos del Milenio<sup>15</sup>. De manera general, la proporción de personas que viven en favelas y tugurios está disminuyendo, aunque los números absolutos aumentan por el fuerte crecimiento de la población: en 1990 eran 656 millones en los países en desarrollo y en 2010 ascendían a 827 millones; se sabe también que en algunas áreas las condiciones han empeorado<sup>16</sup>.

Se reconoce también que la difusión de las ideas sobre el derecho a la ciudad ha contribuido a la visibilidad y, eventualmente, a la aceptación de los derechos de los ciudadanos, y a la lucha por el efectivo reconocimiento de los mismos, especialmente a partir de fines de los años 1980; así como a una formulación explícita de las aspiraciones para reducir las desigualdades<sup>17</sup>.

Pero los estudios existentes, como el citado de las Naciones Unidas, también puede apoyar posiciones pesimistas, ya que muestran el mantenimiento de varias formas de división (social, política, económica y cultural) y denuncian la persistencia de las líneas de separación económica entre los que tienen y los que no, las cuales coinci-

<sup>15</sup> En 2010 se han examinado los Objetivos del Milenio, cinco años antes de que se cumpla el plazo final señalado en el documento original (UN HABITAT, 2010).

<sup>16</sup> UN HABITAT (2008): «Slum Dwellers: proportions are declining but numbers are growing»; y cuadros en p. 179 («Proportion of urban population living in slums 1990-2010»); p. 180 (Proportion of households by shelter deprivation, 2005»); 181-83 («Distribution of households by type of residence, 2000-2005»); y ss.

<sup>17</sup> UN HABITAT (2008): «Taking forward the right to the city»; p. 122.

den muchas veces con barreras sociales, culturales y políticas. Hay numerosas formas de exclusión que marginan a vastas capas de población.

A pesar del crecimiento económico, se mantienen las desigualdades de rentas en las ciudades; que son menores en las de los países desarrollados, donde, a pesar de todo, se ha podido señalar a veces un aumento de las diferencias entre mediados de los años 1980 y 2005<sup>18</sup>. Las disparidades de rentas son mayores en los países en desarrollo, y sólo algunas regiones han visto disminuir las diferencias; por ejemplo en América Latina y el Caribe. La región del mundo con mayores desigualdades urbanas es África, continente que ha merecido especial atención en otras publicaciones, ya que es aquel donde son más acusadas la pobreza urbana y las deficientes condiciones de vida<sup>19</sup>.

Se destaca asimismo en los estudios de las Naciones Unidas que las desigualdades espaciales se conservan o aumentan por una planificación poco eficiente. El resultado es la aparición de vastas áreas de vivienda informal y tugurios, con deficientes comunicaciones con el resto de la ciudad: el acceso a la ciudad y al centro urbano es más difícil en las ciudades con fuertes desigualdades espaciales. En general, esas áreas se caracterizan también por escasas oportunidades de empleo, fuertes disparidades entre hombres y mujeres, reducidos accesos a la educación y la salud y a los equipamientos de la vida urbana, así como exclusión social, marginación y alta incidencia de los delitos.

Se ha constatado también el aumento de la economía informal, con datos verdaderamente espectaculares; entre ellos, que la mayor parte de las nuevas oportunidades de empleo en el mundo se producen en la economía informal, lo cual generalmente mantiene los niveles de pobreza. Igualmente se ha documentado la brecha social

en lo que se refiere a salud, y educación, así como el aumento de las condiciones de privación y hambre, relacionada con el aumento del precio de los alimentos<sup>20</sup>.

Se reconoce igualmente que a pesar de la aceptación del derecho a la ciudad, sigue habiendo importantes factores que impiden disminuir las desigualdades y diferencias en las áreas urbanas. Entre ellas se destaca la falta de planificación, la ausencia de coordinación entre instancias de gobierno, la corrupción, la manipulación por parte de los grupos de mayores rentas. Se valora, de todas formas, la importancia que tienen las políticas gubernamentales de salud, de educación y de transportes para la disminución de las desigualdades, así como las consecuencias favorables de las condiciones políticas que permiten la existencia de democracia<sup>21</sup>.

Cada vez más habitantes de las ciudades van a áreas urbanas periféricas, donde la residencia puede ser más ventajosa que en las centrales, aunque produce efectos negativos ambientales, económicos y sociales. Ricos y pobres viven en la periferia, a veces muy cerca, pero separados. En los estudios existentes se reitera la necesidad de prever o anticipar la expansión y prepararla con políticas de planificación «y otras acciones que controlen la especulación asociada a la dispersión espacial»<sup>22</sup>.

### 1.3. Todavía más problemas y retos

La publicación en 1972 del informe para el Club de Roma titulado *The Limits to Growth* supuso una fuerte llamada de atención sobre los ritmos desmesurados de crecimiento económico y las perspectivas de que la Tierra alcanzara sus límites en el plazo de un siglo. Al año siguiente, con el aumento del precio del petróleo, se tomó

<sup>18</sup> Véase sobre ello UN HABITAT (2008); 2.1, p. 52 ss.

<sup>19</sup> Un estudio especial en UN HABITAT (2010).

<sup>20</sup> UN HABITAT (2008): 2.5 «The Social Divide».

<sup>21</sup> UN HABITAT (2008): 3.2 «The regional dynamics of inclusion».

<sup>22</sup> UN HABITAT (2008), p. X.

conciencia de la fuerte dependencia respecto a esta fuente energética, lo que reforzó la idea de cambiar el modelo de desarrollo —rápidamente olvidada cuando los precios volvieron a bajar<sup>23</sup>.

En los años posteriores los debates sobre el crecimiento se intensificarían. En la década final del siglo XX tendrían gran importancia la Conferencia sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de Río de Janeiro (o *Cumbre de la Tierra*, 1992), de la que surgieron propuestas explícitas para una ciudad sostenible, y la definición de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (2000). Los debates se intensificaron con el *Plan de Johannesburgo*, aprobado en la Cumbre Mundial de la Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible de 2002, y con otros acuerdos posteriores. Se han hecho reiterados llamamientos para modificar las formas de consumo y de producción en el mundo. A pesar de ello, no se ha conseguido que la población contenga la demanda de recursos dentro de lo que puede ofrecer la capacidad de la biosfera.

La expansión urbana, la actividad industrial, íntimamente vinculada a la anterior, y la intensificación de la agricultura están provocando fuertes modificaciones de los ecosistemas terrestres. El concepto de ‘huella ecológica’ es utilizado para evaluar la cantidad de suelo y de ecosistemas acuáticos que se requieren para producir los recursos que se necesitan en alimentos, agua, transporte, vivienda y usos del suelo. Es un indicador que permite cuantificar una dimensión del impacto urbano sobre la naturaleza<sup>24</sup>. Aunque existe un amplio debate sobre el significado de dicha medida<sup>25</sup>, se está de acuerdo de que es un instrumento útil para

calcular la magnitud de la presión humana sobre la naturaleza y su capacidad de recuperación.

Han existido numerosos intentos para evaluar la huella ecológica de la Humanidad, de las naciones<sup>26</sup>, de las regiones, de las ciudades<sup>27</sup> o incluso de las empresas<sup>28</sup>. Se ha calculado que a comienzos del nuevo milenio, en 2002, la Humanidad demandaba un 20 por ciento más de la capacidad que tienen los ecosistemas terrestres para regenerarse en un año; lo cual supone un cambio sustancial respecto a 1961, cuando la Humanidad demandaba solo la mitad de la capacidad total de la biosfera<sup>29</sup>. Según los mismos estudios, si todos los habitantes del mundo tuvieran la huella ecológica equivalente a la de un norteamericano o un europeo occidental, se excedería la biocapacidad del planeta en más de tres veces, es decir se necesitaría la superficie de más de tres planetas Tierra para regenerar los recursos biológicos usados por los hombres<sup>30</sup>.

Las ciudades modifican el clima, los flujos y las características del agua y del aire, los suelos, y otros rasgos naturales. Contaminan fuertemente el medio ambiente, presionan para la destrucción de masas forestales y de espacios agrarios. Los estudios sobre la huella ecológica de las ciudades, es decir de la cantidad de suelo y agua requerida para producir los recursos que se consumen en ellas y asimilar todos los residuos producidos, dan resultados concluyentes: Londres, Vancouver, o las ciudades bálticas necesitan entre 120 y 200 veces más de suelo del que ocupa el área geográfica de la ciudad; en conjunto, las ciudades pueden ser responsables del 70% de la contaminación y del agotamiento de recursos<sup>31</sup>. Muchas grandes

<sup>23</sup> El informe original en Meadows, Meadows y Randers (1972). Los mismos autores han participado luego en otras actualizaciones del informe inicial, realizadas veinte y treinta años después. Ecos de estas propuestas en España, así como de los debates a que dieron lugar, en Tamames (1973 y 1985).

<sup>24</sup> Wackernagel *et al.* (1996).

<sup>25</sup> Por ejemplo, Constanza (2000). Normalmente se consideran cinco categorías principales de consumo (alimentos, vivienda, transporte, bienes y servicios consumidos), y ocho categorías de usos del suelo, y se acepta que, en realidad, los estudios subestiman la huella ecológica. Rees y Wackernagel (1996), p. 231.

<sup>26</sup> Wackernagel *et al.* (1999 y 2004).

<sup>27</sup> Conceptualización y medidas de la huella ecológica urbana en Rees & Wackernagel (1996).

<sup>28</sup> El concepto de *huella ecológica corporativa* en Álvarez Díaz *et al.* (2008).

<sup>29</sup> Kitzes *et al.* (2008), p. 468.

<sup>30</sup> *Ibidem*, Wackernagel y Rees (1995) y Rees y Wackernagel (1996), p. 238.

<sup>31</sup> Rees y Wackernagel (1996), pp. 233-237.

ciudades necesitan buscar el agua a 150 y más kilómetros de distancia y a profundidades de más de 200 metros, consumen energía producida a mil kilómetros o alimentos que pueden haber sido producidos a miles de kilómetros del lugar. Su huella ecológica, y en concreto la de la industria localizada en las áreas urbanas, se extiende a todo el mundo, ya que desde las más altas montañas y hasta las profundidades marinas, y desde el polo ártico al antártico están afectados por las consecuencias de la actividad industrial.

Todos esos estudios han reforzado la idea de la necesidad de disminuir las consecuencias provocadas por las demandas de alimentos, agua, energía y materias primas, y por las que existen para depositar los residuos (basura, aguas residuales, contaminación...). Lo que exige nuevas prácticas de consumo, y cambios en las estrategias de productividad de los ecosistemas naturales y agrícolas.

Un problema fundamental es el de la energía, que se consume en exceso y que puede encarecerse fuertemente. La ciudad implica siempre concentraciones de energía, y su futuro está vinculado a la disponibilidad de ésta. La subida de los precios del petróleo afecta gravemente a la economía y a las ciudades, y provoca crisis de las urbanizaciones periféricas, crisis industrial, crisis de movilidad intraurbana y problemas para la movilidad internacional, que se beneficia hoy de los precios anormalmente bajos de los billetes del transporte aéreo.

Está demostrado que urbanización y cambio climático se encuentran fuertemente relacionados y se prevé que éste tenga efectos devastadores sobre las poblaciones urbanas. El cambio climático representa, a la vez, sequías e inundaciones, lo que exigirá realizar grandes inversiones de protección en áreas litorales y junto a cursos fluviales. En relación con ello la ONU ha puesto en marcha políticas para tratar de mitigar una y otra consecuencia<sup>32</sup>.

<sup>32</sup> UN HABITAT (2011a y b).

Podría ser necesario reducir el consumo de energía y las emisiones de gases de efecto invernadero, tal como lo establece el protocolo de Kioto: primero un 5,2% para 2008-2012 (lo que no se cumple), y más en años sucesivos. Cuando Rusia firmó el protocolo a fines octubre 2004 se reconoció que tal vez habría que reducir las emisiones en torno a un 50% o más para modificar la tendencia al calentamiento.

## 2. Modelos de desarrollo

Los datos aportados por los estudios y las organizaciones internacionales, y los retos que están hoy planteados, obligan, sin duda y ante todo, a realizar propuestas concretas, lo que cada vez más se acepta como algo urgente. Por ejemplo, como hemos visto, propuestas para superar la brecha urbana. Es indudable que algunas de dichas propuestas conducen a cuestionar el sistema económico dominante, porque es posible dudar de que las desigualdades e injusticias existentes pueden ser resueltas dentro de éste. Es una cuestión que la ONU, donde están representados todos los países, con sistemas políticos y económicos muy diferentes, no puede plantear abiertamente; pero, aun así, algunos de sus informes no dejan de apuntar en esa dirección.

Muchas respuestas no sólo se conocen sino que están reconocidas en acuerdos internacionales. Por ejemplo, en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible de Johannesburgo en 2002. Se acordó en ella que para «lograr el desarrollo sostenible a nivel mundial es indispensable introducir cambios fundamentales en la forma en que producen y consumen las sociedades»; y se establecen para ello una serie

<sup>33</sup> *Informe de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible* (III, art. 14 ss.). Johannesburgo, del 26 de agosto al 4 de septiembre de 2002. Disponible en <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N02/636/96/PDF/N0263696.pdf?OpenElement>

de principios y de medidas que comprometen a los gobiernos de todo el mundo y a las organizaciones internacionales<sup>33</sup>.

La demanda de cambios fundamentales en la forma de producir y consumir plantea necesariamente la cuestión de cómo se consigue y, de manera más general, si los problemas existentes pueden resolverse con el actual sistema económico. Porque algunos de los más importantes retos que la sociedad actual y las ciudades tienen planteados parecen difícilmente resolubles en el modelo de desarrollo económico capitalista; y se sabe también que algunos de dichos problemas se han exacerbado recientemente, durante la fase de magnificación de las ideas neoliberales. Podemos aludir ahora a esa cuestión.

## 2.1. El capitalismo y la ciudad

El desarrollo económico capitalista ha generado enormes riquezas, pero ha sido incapaz de asegurar la distribución equitativa de las mismas; y, en su obsesión por el crecimiento y el máximo beneficio, amenaza hoy gravemente el equilibrio del planeta. El capitalismo, asociado al liberalismo y a la industrialización consiguieron en algunos países de Europa y América fuertes tasas de crecimiento económico, aunque afectadas por sucesivas crisis cíclicas y con consecuencias negativas para otras áreas dependientes.

Podemos constatar que la urbanización ha crecido intensamente durante el desarrollo del capitalismo. Algunos asociaron ya en el siglo XIX una y otro de forma negativa, y especialmente con las grandes ciudades<sup>34</sup>. Pero lo urbano es hoy una realidad irreversible.

<sup>34</sup> Así lo hizo Engels en *El problema de las ciudades* (1873; ed. 1974, pp. 47-48), donde escribió que las grandes ciudades tenían que ver con el capitalismo y desaparecerían con el fin de éste.

No cabe duda que la ciudad se ha convertido en un lugar para la inversión y la acumulación de capital. Las enormes plusvalías que se han obtenido han permitido inmensos beneficios para las empresas inmobiliarias y el capital financiero. También en el mundo socialista, hasta 1989, el crecimiento urbano fue intenso, asociado a la industrialización. Hoy, desaparecidos los regímenes comunistas y convertida China al capitalismo de Estado, la gran ciudad y muchas de sus características siguen estando asociadas al capitalismo<sup>35</sup>. Lo que se intensificó con la difusión de las ideas neoliberales.

En un reciente debate con el sociólogo francés Jean-Pierre Garnier he tenido ocasión de aludir al crecimiento de la ciudad, el desarrollo del capitalismo y el derecho para la ciudad en una sociedad democrática<sup>36</sup>; no es necesario repetir argumentos ya esgrimidos en esos y en otros artículos<sup>37</sup>. Pero vale la pena seguir reflexionando sobre el tema

## 2.2. Liberalismo, capitalismo y neoliberalismo

El capitalismo como sistema económico está estrechamente vinculado al liberalismo. En las últimas tres o cuatro décadas el neoliberalismo ha propugnado, y conseguido, resucitar principios básicos del liberalismo económico del siglo XIX. En su obsesión por defender el libre mercado capitalista y en reducir al máximo la intervención del Estado, condujo a la desregulación de la economía, que ha tenido graves consecuencias negativas.

<sup>35</sup> Podemos aludir aquí las aportaciones de David Harvey o Edward Soja, y a los trabajos del grupo Geosup, que dirige en São Paulo Ana F. de Carlos, fácilmente localizables.

<sup>36</sup> Garnier (2011): «Treinta objeciones a Horacio Capel»; y Capel (2011): «Respuesta a Jean-Pierre Garnier».

<sup>37</sup> Ocho autores han realizado comentarios a ese debate. Jori y Capel, eds. (2012).

Dos principios fundamentales del liberalismo, y del capitalismo, son la libertad, extendida también al ámbito económico (libertad de empresa), y el reconocimiento de la propiedad. A fines del siglo XVIII y comienzos del XIX ambos principios significaron avances importantes respecto al sistema feudal y al corporativismo de los gremios.

*La riqueza de las naciones* de Adam Smith (1776) es una de las obras que pueden considerarse claves en la fundamentación teórica del liberalismo económico. En varias ocasiones la alusión a su contenido, y su reedición, ha servido para apoyar esta corriente de pensamiento

En 1933, en plena fase de lo que se llamó la Gran Depresión, y tres lustros después de que triunfara el comunismo en Rusia, la obra del economista escocés despertaba un renovado interés, en relación con la percepción de la crisis del sistema capitalista. En la reedición que (reutilizando la traducción española de 1794) hizo de ella el economista José M. Tallada, no dudó en afirmar que la sociedad se encontraba «ante el próximo fin del sistema capitalista». Aunque reconocía que los resultados del régimen político y económico implantado en Rusia «no tientan para la imitación», le parecía razonable preguntarse si el sistema económico todavía dominante, es decir el capitalismo liberal, podía continuar, o bien si se iba «rápidamente a su sustitución radical por otro en el que se contengan las esencias del socialismo». Cuestión sobre la que dudaba ya entonces, y más aun en otros trabajos posteriores en los que consideró que el régimen soviético era una especie de capitalismo de Estado, incompatible con el comunismo.

El prologuista, que tenía una amplia experiencia en la Universidad, en la política y en las finanzas, aceptaba que «el sistema capitalista ha pasado ya su momento de apogeo», en lo que

coincidía con las ideas de Werner Sombart<sup>38</sup>. Pero encontraba en la obra de Adam Smith elementos de reflexión, que le permitían afirmar que el capitalismo «es un régimen abierto a todas las influencias y a todas las evoluciones, bien diferente de lo que sería un régimen colectivista o de Economía del Estado»; y confiaba en que el sistema perduraría porque «el capitalismo es un régimen de libertad, no es un régimen que se sostenga por coacción, y solo los regímenes de libertad pueden tener en cuenta las variaciones que en cada momento experimentan las necesidades y las aspiraciones de los hombres»<sup>39</sup>.

Teniendo en cuenta el contexto en que escribía, no cabe duda de que José M. Tallada mostraban una gran lucidez en sus juicios, y un optimismo sobre la eficacia de los principios liberales, que, según el, no se oponían «a que las instituciones sociales se vaya impregnando de aquellos principios de justicia que han de ser aspiración unánime de cuantos deseen el progreso y perfeccionamiento de las sociedades humanas». Las políticas keynesianas, la intervención del Estado en la economía (que corregían el principio de *laissez faire*), y la creación del Estado del Bienestar parecieron dar la razón a las esperanzas de liberales como Tallada y otros. Y la reconstrucción tras la Segunda Guerra Mundial, en un escenario de confrontación con el modelo que representaba la Unión Soviética, permitió alcanzar lo que en

<sup>38</sup> Werner Sombart había publicado entre 1902 y 1906 *Der moderne Kapitalismus*. En 1932 apareció una traducción francesa con el título *L'apogée du capitalisme* (véase Sombart, 1932 y 1969), que seguramente conoció Tallada. También anunciaba el fin de capitalismo en el trabajo *Warum gibt es in den Vereinigten Staaten keinen Sozialismus?* («¿Por qué no hay socialismo en los Estados Unidos?»), publicada en 1906 y de la que existe una edición española reciente (Sombart, 2009). Recuérdese que Sombart estudió atentamente la obra de Marx y que publicó en 1894 un artículo titulado «Contribución a la crítica del sistema económico de Carlos Marx» en *Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik* (t. VII), sobre el que cambió correspondencia con Engels. Disponible en <http://www.marxists.org/espanol/m-e/cartas/e11-3-95.htm#n1>

<sup>39</sup> Tallada, «Prólogo» a Smith (ed. 1983), pp. 25-29; el prólogo está firmado el 5 de julio de 1933.



algunos países europeos se denominó los *Treinta [años] Gloriosos*, que se extendieron entre 1945 y 1975. Pero, tras la crisis de 1973, las rígidas políticas neoliberales que se difundieron modificaron profundamente esas esperanzas, insistieron de nuevo en la importancia del *laissez faire* y trataron de disminuir la capacidad de intervención del Estado para regular la actividad económica.

En el campo de la economía, las ideas desarrolladas en *La riqueza de las naciones* serían nuevamente esgrimidas en los años setenta por los teóricos neoliberales para justificar sus tesis y propuestas económicas. Entre ellos por Milton Friedman, en su empeñada defensa de la eficiencia de los mercados no sometidos a la intervención del Estado y, por consiguiente, desregulados y dejados al autocontrol de las mismas empresas. Eso ha estado en el origen de la mayor parte de los problemas que hoy atravesamos. Porque los cambios que ha habido en la actividad económica y en las estructuras empresariales en el último siglo o siglo y medio hacen que muchos de los principios que esgrimen los teóricos del neoliberalismo, y que continúan apoyándose en obras clásicas del siglo XVIII y XIX, si es que tenían algún sentido a comienzos del ochocientos difícilmente se sostienen hoy.

La relectura de la obra reeditada de Milton Friedman<sup>40</sup> causa asombro cuando se examina en el contexto de la crisis actual; por la defensa de unas ideas que han sido claramente desautorizadas por la crisis económica, y que a veces son medias verdades o simples manipulaciones. Así la idea de que todo intercambio voluntario genera beneficios: difícilmente puede considerarse un intercambio voluntario la adquisición de artículos que la industria estimula a consumir con agresivas

campañas de publicidad que utilizan todas las técnicas del marketing y la manipulación. O la tesis de que ningún intercambio se lleva a cabo si las dos partes no obtienen ventajas de ello, y que un individuo que intenta conseguir solamente su propio beneficio es «conducido por una mano invisible a alcanzar un fin que no forma parte de sus intenciones», como –según recuerda Milton Friedmann– afirmaba Adam Smith; o que «al perseguir sus propios intereses el individuo promueve a menudo los de la sociedad de un modo más efectivo que cuando intenta directamente promoverlos»<sup>41</sup>.

Las alusiones a la cooperación para elaborar un producto entre personas distintas que a veces viven a muchos kilómetros de distancia y no se conocen, sobre las transacciones voluntarias entre compradores y vendedores, sobre la actividad de millones de personas que buscan cada una de ellas su propio interés de manera que todos se benefician, sobre el papel de los precios y otras, constituyen una descripción tan sesgada de la vida económica, y de las imposiciones y fuerzas que actúan en ella, que produce enojo el leerlas<sup>42</sup>. Al igual que las críticas continuas a la acción gubernamental, a la improvisación burocrática de la administración pública o a la libertad económica; especialmente cuando examinamos dichas críticas desde un sistema en el que se desarrollan con frecuencia prácticas monopolistas y de control del mercado a través de acuerdos, cárteles, ententes, *trusts* y otras estrategias que tratan de eliminar la competencia o alcanzar el monopolio.

Parece que esos voceros del pensamiento neoliberal no han tenido en cuenta que el mismo Adam Smith, que tanto veneran, era bien

<sup>40</sup> El libro de este economista se publicó en 1979 con el título *Free to Choose. A Personal Statement*, y fue reeditado, conjuntamente con su mujer, en años sucesivos. Utilizamos la edición española que acaba de ser difundida por el periódico *Expansión* (Friedman y Friedman, 2011).

<sup>41</sup> Friedman (2011), p. 14. Como tampoco podemos estar seguros de que las declaraciones de Jefferson sobre la igualdad de los hombres –que también esgrime Friedman– sean algo más que simple retórica, en un país que mantuvo la esclavitud, necesitó una guerra civil para eliminarla y persistió en una política de segregación y de exclusión de la población negra en los Estados del Sur de Estados Unidos hasta los años 50 y 60.

<sup>42</sup> Friedman (2011), cap. 1 («El poder del mercado») y 2 («La tiranía de los controles»).

consciente de la codicia, rapacidad y tendencia al monopolio de los mercaderes, y advirtió contra las maquinaciones que pueden realizar para conseguir privilegios e imponer restricciones que les favorecen; y que señaló, asimismo, que «la interesada codicia, el espíritu de monopolio de mercaderes y fabricantes, no hay razón para que no puedan corregirse, o a lo menos precaverse de que lleguen a turbar la tranquilidad de otros sectores»<sup>43</sup>; lo que evidentemente supone la existencia de regulaciones públicas para conseguirlo. La pregunta pertinente en este caso debería ser: ¿por qué tienen tanta fuerza esas ideas, que van contra el sentido común y los principios éticos más elementales?

Max Weber interpretó que el origen del capitalismo se relaciona con la ética protestante, que hay relación entre la ética económica moderna y la ética racional del protestantismo ascético, más concretamente asociada al puritanismo calvinista. Una tesis que, como se sabe, ha sido muy debatida y que puede considerarse sesgada o incompleta; pero que, en todo caso, puede indicar que el capitalismo empresarial del siglo XIX no estaba totalmente reñido con los comportamientos éticos. Los cuales fueron degradándose con el crecimiento económico y el poder de las grandes corporaciones y llegaría a situaciones de total amoralidad en los años del neoliberalismo, con la desregulación, la ingeniería financiera y otros desarrollos. En estas últimas décadas se ha convertido, sobre todo en el caso del capitalismo financiero, en algo profundamente amoral e incluso delictivo. Banqueros, consultores, auditores, autorreguladores, empresarios y ejecutivos han podido traspasar todo los límites de lo razonable, de lo ético y de lo legal. Los políticos quedaron al margen de la regulación, los reguladores no regularon, las agencias de calificación no calificaron adecuadamente o engañaron directamente, en muchas ocasiones de acuerdo con los grupos

económicos a los que había de calificar. Los medios de comunicación de masas en manos de poderosos empresarios (baste citar el ejemplo del grupo Murdoch y el entramado empresarial de Berlusconi) contribuyeron a la amplia difusión de esas ideas.

Los principios del capitalismo fueron ya criticados desde el siglo XIX por la obra de Marx y de otros economistas y científicos sociales, así como por el movimiento obrero. Pero, además, el sistema ha cambiado tanto desde su nacimiento que sus principios se han vuelto desde el punto de vista ético totalmente inaceptables, desde el punto de vista práctico poco acertados o perjudiciales, y desde el punto de vista científico difícilmente sostenibles.

Hoy son muchos los economistas que reconocen que la teoría económica y los economistas se equivocaron por una mezcla de creencias ilusorias y de desmesura<sup>44</sup>. En particular, la tesis de la eficiencia de los mercados desregulados, y en especial de los mercados financieros, se ha comprobado devastadora. La necesidad de la regulación es hoy ampliamente reconocida y compartida.

La unión de la teoría macroeconómica con pretensiones de rigor y capacidad de predicción y la introducción de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, que hacen posible el conocimiento instantáneo del comportamiento de las bolsas y los mercados de todo el mundo, sirvió para dar la impresión de que los agentes económicos con acceso a la información (banqueros, grandes empresarios, analistas, calificadores, ejecutivos) se habían transformado en omniscientes. Los mercados se convirtieron en el mecanismo para la regulación económica y la política quedó subordinada a ellos. Organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional presentaron diagnósticos equivocados sobre las economías de diferentes países, con recetas que en muchas ocasiones han sido erróneas o contraproducentes.

<sup>43</sup> Smith (ed. 1983): libro IV, cap. III, II (vol. II, p. 259); véase también I. cap. VII; y libro I, cap. X, II (vol. I, pp. 174 y 207).

<sup>44</sup> Costas y Arias (2011).

La ilusión cientifista de la teoría económica y de los análisis macroeconómicos, o la confianza en la capacidad de realizar predicciones, contrastan con la falta de arrepentimiento y modestia cuando se han desmentido las predicciones falsas, o intencionadamente falsas, que realizaron.

### 2.3. Capitalismo, postcapitalismo y crecimiento de suma cero

El neoliberalismo llegó también a las áreas urbanas con las propuestas de un urbanismo sin plan, apoyado en la concertación público-privada, sin grandes previsiones a largo plazo, y con un papel creciente del capital financiero y de los promotores inmobiliarios.

Las consecuencias negativas de todo ello son hoy evidentes y, en el actual contexto de la crisis económica, son cada vez más numerosos los críticos que defienden la necesidad de reformar el sistema económico. El hundimiento de los regímenes comunistas en 1989 ha dejado –al menos momentáneamente– en suspenso esta opción. Lo que obliga a pensar en formas económicas que podemos denominar post-capitalistas.

Con vistas a buscar acuerdos que permitan una reforma no traumática, tal vez los dos principios esenciales del liberalismo, la libertad económica y la propiedad privada, podrían ser respetados siempre que se garantizaran dos aspectos esenciales que han de situarse como fundamento de un nuevo orden económico y social: uno, las limitaciones en la extensión y en la transmisión de la propiedad privada individual; y otro, el control estatal (de un Estado democrático) y público de la libertad económica. A ello podríamos añadir que en esas formas post-capitalistas deberá situarse en primer término la planificación y la colaboración, además de la voluntad de igualdad social.

Especial importancia tiene la medida en el consumo. Es sabido que a partir de los años 20 y

30 la ‘obsolescencia programada’ de los artículos lanzados al mercado se convirtió en una estrategia fundamental del capitalismo. Frente al producto que duraba largo tiempo, se pasó a la oferta constante de productos nuevos, se disminuyó la vida útil de los objetos, se crearon géneros de ciclo corto y desechables, se trató de estimular la realización de compras repetidas y frecuentes. La publicidad, la moda manipulada y el crédito tratan de impulsar a la gente a adquirir cosas que en realidad no necesitan, estimulan el derroche y producen volúmenes gigantescos de residuos. La reducción del consumo debe hacerse por razones éticas y también políticas: el consumismo exacerbado es el mayor aliado de los beneficios de las empresas capitalistas.

Muchas cosas pueden cambiarse con la ley en un Estado democrático. Puede defenderse –y se ha hecho repetidas veces– que la propiedad privada y el libre mercado aseguran la democracia. Pero también es cierto que, por simple sentido común, hay problemas graves que nos obligan a coincidir en la necesidad del cambio. Parece razonable que la propiedad privada de algunos bienes, como, por ejemplo, la vivienda familiar, se transmita de padres a hijos y, es posible, también a los nietos. Pero puede dudarse de que sea razonable que se transfiera asimismo a los biznietos y a los tataranietos. Lo que, planteado de forma más general, conduce a plantear y debatir una cuestión fundamental: ¿durante cuánto tiempo puede transmitirse la propiedad privada? Una política fiscal eficaz y, en particular el impuesto de sucesiones, haría imposible la transmisión de ésta durante largos periodos de tiempo, que en el caso de propiedades aristocráticas puede llegar incluso a siglos.

A partir de preguntas elementales como esa es posible pasar al debate de otras que afectan a la organización de la sociedad, y que conducen a la reiterada constatación de que el actual sistema económico y social debe ser reformado.

A razones de justicia social y de bienestar general de la población se añade otra, ya apuntada:

no puede admitirse un crecimiento ilimitado que está poniendo en cuestión la supervivencia de la especie humana. Hemos visto que algunos advirtieron ya en los años 70 la imposibilidad del mismo y pronosticaron una fase de decrecimiento impuesta por la reducción de recursos y las necesidades de conservación de los ecosistemas, lo que, finalmente, se convirtió, como hemos visto, en propuestas explícitas de políticas de sostenibilidad, de crecimiento cero<sup>45</sup> e, incluso, de decrecimiento<sup>46</sup>.

El movimiento hacia el decrecimiento tuvo, sobre todo en los primeros momentos, la oposición de quienes estiman que se opone al progreso científico e industrial y al desarrollo económico y social. Pero la gravedad y urgencia de los problemas que afectan a la Tierra y a la Humanidad ha hecho que aumenten sus adeptos.

Es posible que el debate esté mal planteado. Tal vez no debamos hablar sólo de decrecimiento sino, sobre todo, de un crecimiento de otro tipo: lo que podríamos llamar el crecimiento de suma cero. Es decir, aquél en el que las ganancias de unos se hagan a costa de la riqueza de los otros.

Consumir menos, reducir el consumo, puede ser resultado de políticas económicas, pero también de convicciones profundas de las personas. Todo ello nos permite ahora pasar a considerar cómo ha de ser la nueva ciudad.

### 3. Modelos de sociedad y modelos de ciudad

En el ya citado número 3 de *Mediterráneo Económico*, dedicado a «Ciudades, arquitectura y espacio urbano», se identificaban nuevos retos

y se destacaba la necesidad de repensar la ciudad y de imaginar alternativas, a la vez que se vindicaba la planificación, el derecho urbanístico y la participación. Los años transcurridos y el agravamiento de muchos problemas obligan a insistir en esa vía.

Son muchos los retos que las ciudades tienen planteados: retos de la energía, del despilfarro, de la salud, de la educación, del trabajo, de la vivienda, de los equipamientos, de la apropiación de las plusvalías, de la planificación, de la solidaridad y la colaboración, y otros más. Los temas que hoy se debaten son muchos. Las ciudades aparecen cada vez más como vulnerables, no sólo como vulnerabilidad física sino también social, por los numerosos problemas sociales existentes, desde las cuestiones de exclusión social, a la rehabilitación de viviendas y la provisión y acceso a los equipamientos<sup>47</sup>.

Además de realizar diagnósticos sobre ellos, hemos de atrevernos a debatir y, si es posible, hacer propuestas, sobre cómo debe ser la nueva ciudad, cómo transformar la ciudad existente, o sobre cómo se ha de realizar el urbanismo y el papel del planeamiento. Las propuestas que se hagan han de explicitar el modelo de sociedad en la que se piensa y el modelo de ciudad que se quiere construir.

Es amplio el descontento de los ciudadanos con la ciudad actual y con el urbanismo que se ha realizado. Son también numerosas las críticas que se han elevado por parte de numerosos científicos y profesionales ante los retos que la ciudad tiene planteados. Hemos de mirar atentamente a unas y otras críticas para identificar iniciativas sociales que pueden estar surgiendo en la misma ciudad para la resolución de algunos de los problemas existentes. Del movimiento cívico, de la ciencia y

<sup>45</sup> Minqi (2006) realiza un análisis desde una perspectiva marxista que tiene en cuenta los límites en el abastecimiento de energía y recursos, y considera la crisis económica actual como expresión del conflicto entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción existentes.

<sup>46</sup> Una historia y exposición de las tesis del decrecimiento en Bayo *et al.* (2011). Véase también en Internet <http://www.decroissance.org>; <http://www.ladecroissance.net> y <http://www.degrowth.eu>

<sup>47</sup> El Observatorio de Vulnerabilidad Urbana en España organiza foros sobre la evolución de la vulnerabilidad en el país, el último con el título: «La vulnerabilidad urbana en España: instrumentos para el análisis y políticas para la acción». Véase [forodebates@fomento.es](http://forodebates@fomento.es) y <http://siu.vivienda.es>

la tecnología, de la educación, del asociacionismo vecinal, de la cultura urbana han de salir algunas de las respuestas a los retos que están planteados.

Las ciudades forman parte hoy de una red mundial más interconectada que en el pasado, de un sistema planetario de centralidades; están afectadas por procesos de carácter global, y las más grandes y dinámicas compiten entre sí para atraer capitales, información, creatividad, conexiones, flujos de tipo diverso. Muchas cosas han cambiado con la urbanización generalizada, y se han producido cambios decisivos en las estructuras urbanas con el paso de las áreas metropolitanas a las regiones urbanas y con los poderosos medios existentes para la comunicación, la información y la movilidad. La cuestión esencial es hoy estar cerca o lejos de las áreas metropolitanas y de las regiones urbanas, conectadas o no a las redes generales.

Tradicionalmente podía afirmarse que la ciudad cuanto más grande mejor. Con la extensión de la urbanización, la aparición de amplias regiones urbanas, y el aumento de las conexiones de todo tipo, las ciudades medias pueden adquirir papeles de intermediación entre diferentes escalas y funciones urbanas diversas, y al igual que las ciudades pequeñas, pueden ser espacios más sustentables y buenos lugares para vivir<sup>48</sup>.

El mundo urbano plantea problemas políticos nuevos. Además de una Europa de las Regiones, se ha pretendido también una Europa de las Ciudades. Y podemos imaginar en un Mundo de Ciudades. Lo cual sería seguramente, bien visto por el pensamiento anarquista o libertario, así como, probablemente, por las grandes corporaciones multinacionales, que verían su capacidad de actuación más reforzada y sin contrapeso político posible. Pero ¿dónde estarían los límites? ¿Y cómo se definirían las áreas metropolitanas, las megaciudades, las regiones urbanas?

No se trata, por supuesto, del problema de una delimitación técnica, que siempre tiene solución, sino de una delimitación política. Porque se plantearía cuestiones como las siguientes: el estatus político que tendrían los espacios y personas que quedan fuera de las ciudades, la conciliación de los intereses políticos, sociales y económicos de las entidades locales (municipios) que constituyen esas megaciudades, la distribución de recursos y la planificación de cada una de dichas ciudades o áreas metropolitanas frente a otras, la posibilidad de asociaciones o ligas internacionales de ciudades, la relación de éstas con las estructuras políticas estatales que pudieran mantenerse, y muchas más. Hoy cuando está en crisis la economía neoliberal, y se acepta que frente a más mercado ha de haber más Estado, debemos preguntarnos cómo podrían articularse las posibles ligas de ciudades con la organización estatal.

La idea de una ciudad sin fin, sin límites es, se ha dicho, un oxímoron, una contradicción *in terminis*<sup>49</sup>. Estamos acostumbrados a pensar en la ciudad como algo finito y delimitado. Es difícil imaginar una ciudad ilimitada, sin límites, *endless*. ¿La Era Urbana será un mundo de muchas ciudades o un mundo sin ciudades, una realidad diferente a la conocida hasta ahora? ¿Cuál será la estructura espacial y política de la *Pantópolis* anunciada?

### 3.1. Cómo es y cómo ha de ser la nueva ciudad

Los diagnósticos existentes sobre la urbanización actual muestran la persistencia de grandes y graves desigualdades sociales en las condiciones de vida y en el acceso a los equipamientos urbanos, así como los efectos que el desarrollo económico está teniendo en la deterioración del medio ambiente.

<sup>48</sup> Ballet Sanfeliu y Sposito (2009) y Capel (2009).

<sup>49</sup> James Heartfield en el comentario crítico de la obra *The Endless City*. Disponible en <http://www.audacity.org/JH-17-05-08.htm>

La lucha contra uno y otro conjunto de problemas exigen, por un lado, formas nuevas de organización social y económica que permitan la redistribución de la riqueza y la desaparición de las diferencias sociales; y, por otro, un nuevo tipo de desarrollo que no esté basado en el consumo desmedido sino que valore la moderación, la frugalidad, la disminución de las expectativas de bienestar.

Los datos fundamentales son inquietantes o, incluso, alarmantes. La ciudad ha de hacer frente a retos enormes desde el punto de vista de la construcción de viviendas, infraestructuras y equipamientos para su población. Téngase en cuenta que con casi 7.000 millones de personas en el mundo, se necesita ya construir viviendas para, al menos, unos 1.000 millones de personas que viven en favelas. Pero a ello se han de agregar las necesidades generadas por el crecimiento de la población, que podría representar 2.000 ó 3.000 millones de personas más hasta finales del siglo XXI, a lo que se han de añadir las viviendas para toda la población rural que se trasladará a vivir en áreas urbanas, lo que puede representar, posiblemente, otros 1.000 ó 2.000 millones. La suma de todas esas cifras supone construir viviendas y equipamientos para 3.000 a 5.000 millones de personas; es decir, aproximadamente de 600 a 1.000 millones de viviendas, si aceptamos una media de cinco personas por vivienda.

A todo lo cual se une que la mayor parte de ese crecimiento de la población urbana se hará en las ciudades de los países en desarrollo, que son las que más crecen y las que más problemas poseen ya hoy, a la vez que tienen menores posibilidades de inversión. En veinte o veinticinco años las ciudades de los países en desarrollo tendrán el 80% de la población mundial<sup>50</sup>. Será especialmente en ellas donde se deberán realizar gigantescos esfuerzos para vivienda, infraestructura y equipamientos, con menor disponibilidad de recursos financieros y técnicos.

<sup>50</sup> Soja y Kanai (2007) y Wylly (2010).

De manera general, hay que pensar en mecanismos para hacer la ciudad más igualitaria, sin las acusadas diferencias existentes entre barrios ricos y áreas de vivienda informal; asegurar el acceso a una vivienda digna a toda la población, lo que exige mecanismos de financiación y de obtención pública de suelo; garantizar el espacio urbano como lugar de encuentro y de convivencia, y no como nueva fuente de beneficios inmobiliarios; pensar la ciudad nueva, la que se extiende sobre espacios no urbanos o se está construyendo en las áreas de ciudad dispersa. Retos específicamente urbanos son los de la vivienda, los equipamientos, el transporte público, la apropiación de las plusvalías, la posible municipalización del suelo urbano, la planificación, el espacio público y otros más.

Es necesario difundir y exigir comportamientos éticos, a las instituciones, a las empresas y a la población. Se deben establecer normas precisas para regular la economía y, especialmente, el sistema financiero. Hay razones poderosas para defender la necesidad de dicha regulación. La actual crisis económica ha tenido que ver, en buena parte, con la actuación del capital financiero, y ha puesto en cuestión todo el sistema económico. No debería permitirse que queden sometidas al capital privado y al mercado las áreas donde se construye la nueva ciudad. Los equipamientos culturales y de ocio se deben construir como espacios públicos, frente a la mercantilización de la cultura y del ocio privado. Y tanto más en las áreas periféricas pobres, en las favelas, y en las nuevas centralidades periféricas.

Hoy se acepta de forma general la importancia de las redes técnicas en la ciudad, y se habla del urbanismo de las redes (desde infraestructuras de saneamiento y transportes a las de comunicación e información). A partir de esa constatación, tal vez podríamos ponernos de acuerdo fácilmente en que la gestión pública de las redes es más eficiente que la privada.

Las políticas de privatización de redes técnicas urbanas seguidas durante los últimos tres decenios

han intensificado los procesos de dualización y polarización social, ya que las empresas se interesan sobre todo por la demanda solvente, que es la que les asegura los beneficios económicos, y abandonan a los usuarios de bajo poder adquisitivo. Esos comportamientos se han descrito con referencia a las privatizaciones de los servicios de energía y de agua efectuados en algunos países<sup>51</sup>. Por otra parte, los problemas planteados por las políticas de privatización en los ferrocarriles británicos y en otros proporcionan numerosos argumentos sobre las ventajas de la gestión pública<sup>52</sup>.

Si es verdad que las redes son esenciales, hay que empezar por construirlas antes de permitir la expansión de la ciudad, lo cual exige planificación. No se puede dejar el espacio libre a disposición del negocio inmobiliario; ha de ser, ante todo, el lugar de la inversión pública en redes, el lugar del planeamiento. Se deben rechazar medidas legislativas que declaren todo el suelo urbanizable a no ser que se proteja, como hizo la Ley del Suelo elaborada en España por el gobierno conservador del Partido Popular en 1998.

En numerosas ciudades hay carencia de viviendas dignas, y persisten las áreas de vivienda informal o sin condiciones para la residencia; al mismo tiempo, en algunos países se construyen viviendas sin verdadera necesidad, y se transforman miles de hectáreas para la urbanización. Empresas inmobiliarias actúan pensando en las ganancias a corto plazo, e impulsan un crecimiento que es irracional, y de consecuencias negativas graves para el territorio y para ellas, como ha demostrado el estallido de la burbuja inmobiliaria.

La globalización del sistema financiero ha ofrecido oportunidades nuevas para obtener créditos. Es lo que sucedió en España con la entrada en la Unión Europea y la posibilidad de acceso a créditos muchos más amplios que el de la peseta.

Los abundantes capitales que buscan rentabilidad se canalizan allá donde creen encontrarla. El mercado inmobiliario urbano o vinculado al turismo ciudadano es uno de ellos, y el incremento del consumo de los grupos que viven en la ciudad es otro.

Podemos centrar la atención en algunos aspectos que hemos señalado. En lo que queda aludiremos a algunos rasgos de la ciudad actual, a las actuaciones en la ciudad existente, a la movilidad intraurbana, al trabajo, la migración internacional y la diversidad cultural. Finalmente a la necesidad de un nuevo urbanismo.

### 3.2. La expansión periférica: barrios cerrados, favelas y policentrismo

La fuerte expansión de las ciudades ha dado lugar a intensos fenómenos de difusión o dispersión (que en inglés se designan como *urban sprawl*). La periferia es percibida por los arquitectos y urbanistas como el espacio de la libertad, por la amplia disponibilidad que existe para construir obra nueva. Es cierto que en la periferia hay terreno no construido dispuesto para convertirse en urbano; pero no todo está libre y disponible: hay servidumbres, historia, inversiones ya realizadas, espacios naturales que deben preservarse, suelos agrícolas de excelente calidad. La expansión debería hacerse con gran cuidado, teniendo en cuenta todas esas preexistencias.

En la periferia de las ciudades actuales se sitúan, y a veces muy próximos, barrios cerrados con amplios equipamientos y áreas desorganizadas de vivienda informal y precaria. Los primeros tratan de establecerse a veces desvinculados del resto de la ciudad, con sus propias centralidades, con exigencias de seguridad, con un carácter exclusivo; es la autosegregación de los ricos. Los barrios cerrados más ambiciosos son muy extensos y para varias decenas de miles de residentes, verdaderos pueblos o pequeñas ciudades (en Buenos Aires, México, Los Ángeles...) e incorporan sus propios

<sup>51</sup> Guy y Marvin (1998), Capel (2000) y Scheneier y Gouvello (2004).

<sup>52</sup> Referencias en Capel (2011), en publicación.

centros comerciales, hospitales privados, escuelas, restaurantes y centros de ocio, hoteles, campos de golf, etc.) en ambientes exclusivos, seguros y estéticamente confortables. Pero el mimetismo y las estrategias inmobiliarias han hecho furor: a veces no sólo se cierran y amurallan los barrios de clase alta; también los de clase media e, incluso, los de grupos populares, que son convencidos del prestigio de esas promociones, y atraídos a ellas, lo que extiende la clausura y la fragmentación.

Es indispensable pensar en la infraestructura, y no solo en la construcción de viviendas para el negocio inmobiliario. El ideal de los promotores privados es no tener que pagar nada por el coste de las redes y equipamientos necesarios para que funcionen sus promociones residenciales; con frecuencia, las infraestructuras esenciales para el abastecimiento de agua, desagües, escuelas, sanidad, seguridad, deben ser construidas con gran coste por la administración pública, mientras que los promotores pueden beneficiarse de todas las plusvalías que ello genera: las actuales y, todavía con mayores beneficios, las futuras, en los suelos que mantienen en reserva sin edificar. Sólo el control público y democrático del urbanismo, con normas legales muy estrictas, puede acabar con esas prácticas.

Junto a estas áreas se encuentra otras muchas de vivienda informal y precaria, que se extienden a veces ampliamente y constituyen un rasgo esencial en muchas grandes y medias ciudades de países menos desarrollados.

En esas áreas periféricas han surgido asimismo nuevos centros direccionales, nuevos complejos de oficinas y centros comerciales, *edge cities*: las áreas y las regiones urbanas son hoy necesariamente policéntricas. Se han configurado centros dispersos más fácilmente accesibles desde las periferias de las regiones urbanas, conectados por las tecnologías de la información y comunicación, que permiten la descentralización policéntrica. Más fáciles de proteger y controlar que el extenso centro tradicional de la ciudad.

Las nuevas centralidades constituyen, sin duda, espacios privilegiados para intentar incidir a la escala territorial de las nuevas áreas y regiones urbanas, a través –como punta Fernando de Terán– «de actuaciones puntuales de cierta envergadura bien definidas y estratégicamente localizadas», las cuales podrán impulsar a su alrededor otros procesos de cambio y organización<sup>53</sup>.

Se sigue pensando en el centro de la ciudad como lugar de la centralidad, la actividad, la convivencia, el ocio y la mezcla social. El derecho a la ciudad tiene como un componente importante el derecho a la centralidad. Pero el centro ha cambiado mucho, y a veces pierde pulso. Empezó congestionándose y con dificultades de acceso, lo que dio lugar ya en los años 60 a la creación de centros direccionales periféricos. Y continuó luego perdiendo equipamientos con la construcción de centros comerciales, que son también de ocio, la descentralización de organismos administrativos, la intensificación de la gestión a través de Internet, la conversión de áreas centrales en áreas de degradación física y pobreza, la invasión por masas de turistas para la visita a un patrimonio histórico convertido en parque temático.

### 3.3. Cambios en las morfologías

Existen en la actualidad medios técnicos y de financiación como nunca antes. Casi puede construirse lo que se desee. Pero muchas de las tipologías dominantes son en buena parte herederas del pasado: bloques de vivienda, viviendas aisladas y adosadas. A lo cual se unen los rascacielos, cada vez más usados y valorados. Seguramente es en ellos donde se están produciendo las más importantes innovaciones.

A pesar del miedo provocado por los ataques del 11 de septiembre a los edificios del *World Trade Center* de Nueva York, los rascacielos no

<sup>53</sup> Terán Troyano (2003), pp. 262-263.



dejan de diseñarse y construirse en todo el mundo. Para funciones que no son sólo las tradicionales de oficinas y servicios, sino también de vivienda e incluso de jardines y espacios de uso colectivo.

En muchas ciudades el número de rascacielos crece rápidamente y muestra hacia dónde va la construcción de la ciudad. Se ha calculado que en 2008 había en el mundo unas 15.000 torres de más de 200 metros<sup>54</sup>, y muchas grandes ciudades están ya caracterizadas por su perfil de rascacielos<sup>55</sup>.

Desde 1996, con la inauguración de las Torres Petronas en Kuala Lumpur, y luego de otros rascacielos en Dubai, el edificio más alto del mundo está ya fuera de Estados Unidos. Hoy de los treinta edificios más elevados, veinticinco se han construido en ciudades asiáticas, que han desplazado ampliamente a las norteamericanas en la carrera; de ellos más de la mitad se han construido en la primera década del siglo XXI<sup>56</sup>. El 40% de los edificios de más de doce pisos en el mundo se han construido después del año 2000.

Gracias a los avances de las tecnologías de la construcción, los rascacielos, antes asociados a oficinas y sedes de importantes empresas, se han dedicado también a otros usos, terciarios (hoteles, universidades, hospitales...) y residenciales; estos últimos primero para los ricos, pero hoy se han democratizado, en cierta manera, y pueden ser accesibles a personas de clase media. Eso es posible porque se han producido grandes avances en el uso de acero y cemento, en el empleo de nuevos materiales para la tabicación y para las fachadas, un abaratamiento de la energía y uso eficiente de ella, así como mejoras en los sistemas de calefacción y refrigeración y en el funcionamiento de los ascensores.

Los rascacielos están aquí para quedarse. Si la ciudad ha de ser compacta, los edificios altos son inevitables. Su construcción tiene que ver también con la tendencia a la densificación de los centros urbanos, con la organización de complejos de oficinas y servicios en la periferia, con la preservación del espacio agrícola.

Pero los rascacielos implican costes energéticos y plantean problemas de uso. Debería hacerse una utilización responsable de las posibilidades que la tecnología ofrece. Es oportuno preguntarse hasta qué altura es eficiente un rascacielos, y es cuestionable que se deba seguir con la carrera de construir el edificio más alto del mundo, con proyectos que superan ya ampliamente los 1.000 metros. Ya se ha hecho la pregunta de cuánto pesa un rascacielos, pero no es sólo una cuestión arquitectónica sino también geológica; es decir, qué efectos puede tener la masa de quinientos rascacielos en Shanghai, o en otra ciudad, sobre la isostasia de la corteza terrestre. Cuestión a la que se pueden añadir la de los efectos que tendrán esas moles sobre la circulación de los vientos, la de cuánto durarán esos edificios, y si es posible construir lo que Norman Foster calificó como un eco-rascacielos, en su proyecto moscovita.

Debe plantearse si tiene sentido construir edificios de centenares, o miles, de metros de altura y para decenas de millares de personas, si han de situarse muy juntos o deben establecerse distancias razonables entre ellos, y cuáles. Así como, a partir de la constatación que los rascacielos sirven generalmente para el negocio inmobiliario, debatir las cuestiones que se refieren a la propiedad del espacio que se encuentra sobre la superficie del suelo (o debajo del mismo). También podemos preocuparnos sobre cómo han de ser los edificios monumentales en una sociedad democrática e igualitaria. Sin duda, los rascacielos constituyen también

<sup>54</sup> Paquot (2008), p. 16.

<sup>55</sup> Como puede verse en las elaboraciones que hace el portal *Emporis* para cien ciudades, y concretamente en <http://www.emporis.com/application/?nav=skylineranking&lng=6>

<sup>56</sup> Datos del portal *Emporis* y concretamente de <http://www.emporis.com/application/?nav=worldstallest&lng=6>

símbolos, formas de comunicación, retórica<sup>57</sup>; pero, al mismo tiempo, son tantas las pruebas que tenemos de la vinculación de edificios grandes con la expresión del poder, con la megalomanía de autócratas y de gobernante ambiciosos y de individuos que quieren dejar su huella, que casi nos violenta su existencia.

### 3.4. Actuaciones en la ciudad existente

En cuanto a la ciudad existente, es necesario respetarla, mantenerla, rehabilitar mejorarla. En todo caso, se ha de defender el centro tradicional, frente a las tendencias centrífugas. Se ha de cuidar el área central por sus valores patrimoniales y simbólicos, por las inversiones acumuladas durante mucho tiempo, a veces siglos, y de las que no debemos prescindir, ni siquiera hoy cuando sobra tanto el dinero deseoso de encontrar sectores y espacios donde invertir. No se puede aceptar la actuación incontrolada del capital en las ciudades; se ha de proceder en ellas con sumo cuidado, rechazar la opción de la *tabula rasa* y la intervención del *bulldozer* en la ciudad antigua. Debemos oponernos a que las construcciones urbanas esté sometidas a los principios del consumismo, rechazar que en la edificación se sigan las estrategias de obsolescencia programada, típicas del capitalismo. Se ha de practicar la rehabilitación y reuso de edificios, siempre que sea posible.

Hay que procurar la mezcla de usos, la proximidad de actividades. Conviene recordar que la zonificación que propugnó el Movimiento Moderno tuvo, sin duda, consecuencias positivas. Pero una vez aceptados muchos de sus principios, y a veces llevados a la exageración, tal vez sea el

momento de insistir en la importancia de la mezcla de usos. Especialmente en el caso de las pequeñas empresas y de los servicios.

La vida cotidiana va vinculada al domicilio y al barrio, y a la relación con el trabajo. El ocio, la visita a las tiendas y equipamientos comerciales, la relación social, todo ello puede hacerse en la vecindad, en los parques, comercios y establecimientos del barrio.

En la ciudad se están produciendo grandes innovaciones sociales. Muchas de ellas tienen que ver con necesidades, y con iniciativas imaginativas facilitadas por las nuevas tecnologías disponibles y las redes sociales que permiten crear (convocatorias de reuniones, manifestaciones, debates, protestas a través de Internet). Las innovaciones circulan a veces de arriba abajo, desde los centros globales de comando al conjunto de la red urbana. Pero otras muchas surgen desde abajo y se difunden también lateralmente y hacia arriba gracias a las tecnologías de la información y la comunicación; y pueden consolidarse a través de conferencias, y encuentros nacionales o internacionales de ciudades.

La ciudad puede ser el lugar para pensar en una nueva sociedad. Incluso los estudios de las Naciones Unidas reconocen el potencial que tienen los que poseen menores recursos y los que viven en áreas marginales para hacer innovaciones que contribuyan al cambio social<sup>58</sup>.

### 3.5. La movilidad intraurbana

La suburbanización se está convirtiendo en el rasgo más característico de la expansión urbana<sup>59</sup>; como hemos dicho, la ciudad se difunde en el

<sup>57</sup> «La proximidad entre el totalitarismo y la arquitectura es lo que da a la construcción monumental el tono siniestro en el que pensaba Orwell». También: «lo que hace la arquitectura es glorificar y magnificar al autócrata individual y confundir al individuo con la masa». Sudjic (2009), pp. 290 y 291.

<sup>58</sup> UN HABITAT (2008). Ésa fue también la hipótesis del Seminario Internacional sobre «Periferias urbanas y transformaciones comunitarias», organizado en Barcelona en febrero de 2011 por el CIDOB y el IGOP, en publicación.

<sup>59</sup> UN HABITAT (2008): «Suburbanization is becoming more prevalent»; pp. 10 ss. Aunque también se describen patrones divergentes de crecimiento urbano.

espacio, se dispersa, cada vez más. Frente a ello, el nuevo urbanismo propugna la ciudad compacta<sup>60</sup>. Los argumentos favorables a ésta son numerosos, por razones energéticas y por la urgencia de preservar las tierras agrícolas y los espacios naturales en torno a la ciudad<sup>61</sup>.

La dispersión urbana afecta también las actividades y los lugares de trabajo. La ciudad es el lugar del empleo y de la innovación, un artefacto productivo muy eficaz. Pero, con la extensión de la urbanización, la relación vivienda-trabajo se ha convertido hoy en una cuestión fundamental.

Sin duda, debe proclamarse el derecho a la movilidad general en la ciudad. El automóvil la ha hecho posible, pero eso tiene un coste muy elevado. Con la extensión de la urbanización, y la organización de áreas metropolitanas y regiones urbanas, las localizaciones separadas de la vivienda y del trabajo obligan a una movilidad cotidiana que da lugar a graves problemas. Para la mayoría de la población no hay en este sentido muchas posibilidades reales de elección. Las decisiones vienen impuestas generalmente por el mercado inmobiliario, que ofrece las viviendas en determinados lugares y precios, y por las oportunidades del empleo, cuando existen.

El automóvil ha contribuido a la dispersión urbana. Ha permitido la descentralización del consumo; pero también ha creado una dependencia fuerte respecto a dicho medio de transporte. Su difusión tiene que ver con los deseos de la gente; pero, asimismo, con el interés de la industria automovilística para difundir sus productos, sin atender a las consecuencias negativas que puede provocar. Y afectando negativamente al transporte público, ya que la competencia del automóvil hizo entrar en crisis a las compañías de ferrocarril (ferrocarril, tranvía y metro).

Sin duda el automóvil ha dado libertad y posibilidad de elección a quienes han podido disponer de él. Pero hay todavía muchos que no la poseen. Una parte de la población no puede acceder a este medio de transporte privado (por su coste) o no tiene posibilidades para usarlo (como las personas mayores). Lo cual les sitúa en inferioridad de condiciones, les inmoviliza para cierto tipo de trayectos, para el que dependen del transporte público.

Es grande la obsesión de mucha gente para ir más rápido y más lejos, tanto en los negocios como en el ocio habitual y de vacaciones. Afecta también a las mercancías. En la industria se han impuesto los suministros *just in time*, en el tiempo justo. En la alimentación es intensa la demanda de productos agrícolas fuera de estación, como las uvas de Chile, las manzanas de Brasil, las verduras de Senegal, y de tantas otras primicias y frutos exóticos de regiones lejanas. Toda esa movilidad supone un coste de energía excesivo.

La movilidad física es importante para el acceso a los equipamientos urbanos, dispersos por todo el tejido urbano, y cada vez más extendidos superficialmente. Pero se han podido aplicar políticas equivocadas de crecimiento, como la construcción de autopistas con inversiones excesivamente costosas (y beneficios enormes para las empresas que las levantan). Con ello aumenta la expansión urbana, el éxodo a la periferia y la demanda de nuevas infraestructuras públicas en áreas cada vez más alejadas.

Las consecuencias negativas del automóvil han sido muchas y se hacen sentir de forma grave en nuestros días: aumento del tiempo de viaje, despilfarro energético, consecuencias negativas sobre el medio ambiente. Durante mucho tiempo la ciudad se ha organizado para el automóvil, pero hoy se ven los problemas que causa, lo que ha podido dar lugar a políticas de limitación en el acceso a las ciudades, y a las áreas centrales. Cada vez más gente tiene conciencia de la necesidad de poner límites al automóvil privado en la ciudad, y sobre todo de crear una eficiente red de transportes públicos.

<sup>60</sup> Véase, por ejemplo, el *Manifiesto del Nuevo Urbanismo*: <http://www.newurbanism.org/newurbanism/principles.html>

<sup>61</sup> Incluso desde el punto de vista ecológico, Rees y Wackernagel (1996), p. 242.

La expansión urbana fue posible por la energía barata, y puede ser puesta en cuestión por su encarecimiento y por los efectos de la contaminación sobre el medio ambiente, producidos por el automóvil y las industrias. Además de la primera y fuerte subida de 1973, en los años 2000 el precio del petróleo ha ido aumentando de forma general, rebasando incluso los 100 dólares el barril de crudo, debido a la previsible escasez y los costes crecientes de la extracción. No se han aplicado ni cumplido criterios de eficiencia energética en las ciudades, que sólo recientemente empiezan a demandarse y a establecerse.

Con el agotamiento de las fuentes de energía y el encarecimiento general de ésta se plantean nuevas exigencias para la ciudad. Se están haciendo propuestas para la organización de las ciudades con nuevos principios ambientales y energéticos<sup>62</sup>. Las ciudades han de adaptarse. Se necesita controlar la movilidad intraurbana, generalizar los transportes públicos y promocionar el uso de sistemas basados en la energía humana (a pie o en bicicleta). El coche eléctrico tal vez contamine menos, pero plantea nuevos problemas como la dependencia del litio, y los problemas que genera su manejo (con efectos que han sido sensibles en China, especialmente en junio de 2011).

### 3.6. Trabajo, migraciones internacionales y diversidad cultural

Entre los retos que el sistema económico actual tiene planteado se encuentra el del trabajo. Nunca ha habido tantas personas en el mundo con capacidad para trabajar y con el nivel de educación y preparación que se ha alcanzado. Pero nunca el trabajo se ha realizado con tantos apoyos técnicos, lo que tiene como consecuencia que buena parte de la producción en la industria, en los servicios y en el campo requieran hoy menos mano de obra que en el pasado.

<sup>62</sup> Kneib y Tudesco (2010), Páez García (2011) y Molar (2011).

Las migraciones internacionales han adquirido dimensiones y rasgos nuevos. Jamás ha habido tanta gente moviéndose. Durante el siglo XIX la población mundial era más reducida, había nuevos países independientes que tenían tierras con escasa densidad, y algunos de ellos desarrollaron políticas basadas en el principio de que «gobernar es poblar». Hoy es cierto que sigue habiendo regiones con baja densidad, pero existen fuertes barreras a la migración: por el crecimiento general de la población en todo el mundo, por la multiplicación de países y de fronteras, por las exigencias de condiciones mínimas de desarrollo económico y social y por la preocupación por mantener áreas naturales como reservas para la biosfera.

En muchos países no se necesita más población para las tierras con baja densidad, ni mano de obra para la producción industrial o agraria. Sigue habiendo, sin embargo, movimientos migratorios estimulados por carencias de oportunidades laborales en el lugar de residencia, por la información sobre las mejores condiciones de vida en otros países, y por la economía informal, que demanda mano de obra barata que es facilitada frecuentemente por inmigrantes, una proporción de ellos en situación irregular (o ‘sin papeles’). A ello se unen nuevos flujos migratorios de turistas, estudiantes, empresarios, voluntarios de ONG, y otras personas. Todo lo cual ha conducido a una movilidad que no tiene precedentes en el pasado.

Debe proclamarse el derecho a la movilidad, y de acceso universal a cualquier parte del mundo. Pero es preciso ser consciente de las consecuencias de todo tipo que tiene esa movilidad universal, reconocida por la Declaración de Derechos Humanos. Y no es seguro que todos los países y ciudades puedan ofrecer oportunidades de trabajo y de integración para los nuevamente llegados.

La obsesión por la creación del empleo forma parte hoy de las medidas de desarrollo económico. Con el crecimiento de la población y la menor demanda de mano de obra, las ciudades se en-

frentan igualmente a esos problemas, y tratan de atraer inversiones y actividades. De ahí ha surgido la obsesión por la competencia entre ellas, por situarse de forma atractiva en el mercado mundial.

Como resultado de la gran movilidad, es posible que nunca la ciudad haya sido tan diversa como hoy. En regiones urbanas de cierto dinamismo puede haber más de un centenar de etnias y hablarse también decenas de lenguas de forma habitual. Lo nuevo es que las personas pueden haberse trasladado pero permanecer vinculadas intensamente con el lugar de origen a través de redes transnacionales y los medios de comunicación desde los teléfonos móviles a sistemas baratos de videoconexión. Por otra parte, los procesos de integración tienen avances y retrocesos relacionados con las dificultades económicas: la integración al nuevo medio y los lazos de nacionalización ya adquiridos pueden romperse con ocasión de crisis económicas o sociales, como ha sucedido en Argentina, Brasil, Cuba y otros países.

Es fuerte la tendencia al cierre de fronteras, a poner barreras al movimiento. Se ha observado recientemente en Europa, ante el aumento de inmigrantes africanos, a pesar del acuerdo de Schengen sobre la desaparición de barreras internas en la Unión Europea. Pero, ¿pueden realmente cerrarse las fronteras? El caso de las pateras en el Mediterráneo y de la inmigración en Estados Unidos muestra su enorme dificultad.

Ante esa constatación, y por razones éticas y de solidaridad, muchos reclaman la apertura de fronteras, lo que no deja de plantear otros problemas. Entre ellos, el de si esa movilidad debe tener o no límite, en relación con las condiciones y las posibilidades de los lugares de acogida, y en relación también con las consecuencias negativas que tienen para las áreas de origen. La antigua realidad de «pueblos hambrientos y tierras despobladas» tiene hoy otra dimensión, aunque siga habiendo densidades de población muy desiguales. La cuestión de cuántos chinos, hindúes, pakistaníes o africanos pueden ser

acogidos en Europa sin graves problemas sociales y económicos es hoy motivo de ansiedad para muchas personas, especialmente de las clases populares.

En cualquier caso, la llegada masiva de población a las áreas urbanas plantea necesidades crecientes de viviendas. Éstas se ha construido en cifras que alcanzan centenares de millones de unidades a lo largo del siglo XX, lo que ha permitido alojar a una parte de la población urbana, así como a los millones de personas que han visto sus viviendas destruidas por conflictos bélicos y catástrofes naturales, y a una parte de los que han ido trasladándose a la ciudad y abandonado sus antiguas viviendas en áreas rurales o en pequeños pueblos. Sin embargo, todavía puede decirse que son insuficientes las inversiones para el acceso a una vivienda digna, y, como hemos visto, con frecuencia se incumplen los derechos que en ese sentido tienen los ciudadanos.

Nunca ha habido tantas posibles comodidades como hoy para la vida cotidiana en lo que se refiere a abastecimiento de agua, calefacción, transporte o información; tanta longevidad y esperanza de vida, y tantas posibilidades de luchar contra las enfermedades, especialmente en las ciudades. A pesar de ello, hemos visto que han aumentado a veces las situaciones de pobreza y empeorado las condiciones de vida en las áreas periféricas de favelas; hay carencia de infraestructuras, políticas públicas poco eficientes, generalización de la corrupción, mafias y narcotráfico, aumento de las desigualdades sociales, y exclusión por razones sociales, culturales, étnicas o políticas.

Se necesitan políticas decididas de erradicación de desigualdades; por razones generales y por simple egoísmo. La lucha contra las enfermedades infecciosas es un buen ejemplo: sólo un eficiente sistema de salud pública puede resolver los problemas de las enfermedades infecciosas. La mejora de la morbilidad en las áreas pobres y en los países menos desarrollados beneficia a todos, también a los que habitamos en los países desarrollados.

### 3.7. Arquitectura y práctica del urbanismo

Se ha aceptado que la ciudad cambia continuamente, que sucede en ella lo inesperado. En la época de la postmodernidad se han descubierto numerosos postismos (desde la Post-Humanidad a la post-naturaleza); también en lo urbano, donde se habla post-ciudad, de post-metrópolis, de de post-periferia<sup>63</sup>, de *post-suburban*<sup>64</sup>. Desde la arquitectura y el urbanismo se reconoce que «hay cada vez más incertidumbre en la reflexión sobre la ciudad», y que «hoy parece que sabemos menos o que comunicamos peor lo que sabemos»<sup>65</sup>.

La realidad urbana se reconoce hoy como fluida, inestable, y cada vez más compleja. Se acepta la necesidad de actuar a una escala más amplia, a la escala regional, lo que convierte con frecuencia el urbanismo en planeamiento territorial.

Con los cambios que se han producido y los problemas que existen, la enseñanza de la arquitectura y del urbanismo debe cambiar, así como la profesión misma y, sobre todo, la actitud de los arquitectos. No deberían considerarse artistas, ni competir entre ellos para la singularidad de los edificios. Deberían pensar en las funciones del edificio, la trascendencia social, en la integración amable con el entorno. Si es cierto que, como ha escrito un profesional crítico, «sean cuáles sean las intenciones del arquitecto, al final se encuentran con que lo que lo define no es su propia retórica, sino los impulsos que condujeron a los ricos y poderosos a contratar arquitectura y dar forma al mundo»<sup>66</sup>, entonces hay que pensar en una arquitectura democrática, participativa y solidaria.

Son muchas las críticas que se hacen desde el

rigor, desde el sentido común y desde la exigencia ciudadana. Un arquitecto crítico ha señalado recientemente que estos profesionales nunca se sitúan en el papel de los usuarios de sus construcciones, que la enseñanza de la arquitectura tiene muchas debilidades y que «el sistema de valores que la profesión construye puede verse como un mecanismo de defensa para lidiar con esa debilidad potencial». Su pensamiento puede resumirse en esta cita: «La formación en arquitectura, remueve a los estudiantes del mundo en el que viven, instigando una negación de lo común, en busca de lo extraordinario». Los usuarios de los edificios son mantenidos a distancia, o admitidos como abstracciones, porque si fueran admitidos tal como son «perturbarían los procesos idealizados del proceso del proyecto»<sup>67</sup>.

Que la arquitectura tiene que ver con el poder es algo bien conocido, y ha sido recordado recientemente por algunos arquitectos. Han admitido que sirve como representación del poder, para glorificación de los gobernantes de todo color político, como instrumento de propaganda, y es «empleada por los dirigentes políticos para seducir, impresionar e intimidar»<sup>68</sup>. Como se ha escrito recientemente «el arquitecto tiene que relacionarse con los ricos y poderosos», ya que «nadie más tiene los recursos para construir; y el arquitecto está predestinado genéticamente para hacer cualquier cosas con tal de poder construir»<sup>69</sup>. Es cierto que a veces se pregona una «retórica moralista» sobre «el deber de la arquitectura de servir a la comunidad», pero pese a ello, la arquitectura refleja con mucha frecuencia los egos exacerbados de quienes la encargan y de quienes la construyen. Inversiones inaceptables megalomaníacas, que se deberían dedicar a otras

<sup>63</sup> Postperiferia rica: «donde las funciones tradicionales de lugar central (cultura y ocio, gobierno compras en centros comerciales, administración empresarial...) están radicalmente dispersas entre diferentes centros urbanos». Davis (2011), p. 112.

<sup>64</sup> Stewart *et al.* (1992): *Postsuburban*. California, Berkeley.

<sup>65</sup> Brandão (2011), p. 17.

<sup>66</sup> Sudjic (2009), p. 292.

<sup>67</sup> Jeremy Till, en Brandão (2011), p. 272.

<sup>68</sup> Ha insistido en ello Sudjic (2009), p. 6.

<sup>69</sup> Deyan Sudjic (2009), p. 13.

necesidades sociales más urgentes, que aumenten la calidad de vida de la población más pobre de las ciudades.

Los arquitectos trabajan sobre lo que se les encarga. Pero a menudo, como individuos y como corporación, olvidan otras cuestiones que son muy relevantes socialmente. Se ocupan poco de la vivienda social, y menos aún de las barracas y de las áreas ocupadas por ellas, las *favelas*, los *bidonvilles*. Si es cierto que 1.000 millones de personas viven en ellas<sup>70</sup>, las estrategias para la remodelación y erradicación de las áreas de barraquismo o chabolismo debería ser un tema de debate fundamental de las Escuelas de Arquitectura. Las cuestiones no abordadas por los arquitectos individuales y por las instituciones (desde las escuelas de arquitectura a los colegios de arquitectos) son numerosas. Deberían ser mayores las preocupaciones por las cuestiones candentes de la actualidad. También deberían tener mayor respeto por el saber acumulado durante siglos en la construcción de edificios, incluso el que se refiere a la construcción de polígonos de viviendas y ciudades nuevas, adaptándolo y reevaluándolo para la aplicación a los problemas actuales; entre ellos el conocimiento de los debates que hubo en los años 60 y 70 sobre remodelación de áreas de barraquismo y examen para su posible aplicación hoy. También se echa en falta un mayor debate sobre la rehabilitación de viviendas, sobre las nuevas propuestas, una actitud crítica ante los despilfarros y la corrupción inmobiliaria que ha producido el último *boom* inmobiliario, en lugar de los programas al servicio de la post-industrialización, la cultura y los museos o las veleidades de los políticos.

Hay que decir no a la arquitectura irresponsable y con alardes técnicos innecesarios con costes excesivamente elevados. Es preciso diseñar la arquitectura respetando el ambiente del lugar, que evite el despilfarro de energía y contribuya a

disminuir el deterioro ambiental. Lo que debe primar son aspectos poco considerados hasta ahora, como la adaptación del edificio a las condiciones ambientales, la diversificación de las fuentes de energía y el aumento de las energías renovables. Las ciudades son cada vez más islas de calor que transforman el medio ambiente circundante. Se necesitan edificios mejor aislados y que gasten menos en calefacción y aire acondicionado. El uso de aire acondicionado en verano es excesivo y se ha de regular y limitar: favorece a los que pueden instalarlo y traslada calor al medio ambiente. Hay que vivir con los recursos que se poseen; por ejemplo de agua. No debe permitirse que las ciudades esquilmen los acuíferos trasvasando agua de otras cuencas, para campos de golf y para el turismo. Las ciudades deben utilizar mejor los recursos naturales disponibles; y cuando éstos son escasos, el esfuerzo ha de ser mayor.

Arquitectos y planificadores en general deben mostrar cómo se construyen infraestructuras urbanas y el espacio edificado de forma que garantice la calidad de vida digna para toda los habitantes de las áreas urbanas y del planeta en general, y mantener el equilibrio ecológico, disminuyendo la huella ecológica de las ciudades, contribuir a aumentar la biocapacidad de la tierra sin incrementar la presión sobre la biodiversidad.

Con ayuda de la presión ciudadana, los arquitectos deberían ser menos crédulos sobre sus posibilidades de influir a través de la forma física sobre la vida de los ciudadanos. Deberían ser más innovadores, aplicar los nuevos materiales, nuevas formas, en la tradición funcional y racionalista, sin excesos ni extravagancias postmoderna. Deberían defender más sus ideas frente a los promotores, abaratar los costes, en la línea del Movimiento Moderno, para beneficio de la población. Pensar más en las necesidades, e imaginar soluciones para problemas cotidianos de los usuarios, ser más conservadores del patrimonio, tener cultura histórica. Afortunadamente, los arquitectos críticos parecen

<sup>70</sup> Es la cifra que estiman las Naciones Unidas (UN HABITAT, 2008; pp. 31 y 32), con reconocimiento de diferentes tipos de *slums*.

empezar a ser conscientes de los perjuicios que la autismo de muchos de los miembros de esta corporación está provocando en las ciudades<sup>71</sup>.

### 3.7. Un nuevo urbanismo

Las ciudades, y especialmente en los países más pobres, tienen graves problemas de infraestructuras, agua, y desagüe, residuos, contaminación creciente. También de educación salud, y trabajo. Hay un gran despilfarro en el consumo de bienes materiales y en el uso de las nuevas tecnologías, con la presión hacia el cambio constante por la incorporación de innovaciones técnicas. Es preciso un esfuerzo para el ahorro de agua, reducción de desperdicios, reciclado de los desechos.

Se mantienen situaciones inaceptables de segregación, desigualdad, injusticia. Sólo la redistribución de recursos puede conseguir un mundo más justo e igualitario. Hoy es indispensable, ante todo por razones de justicia y de ética; pero también por egoísmo. Es evidente que el mundo estallará si no se pone remedio a las desigualdades existentes. La lucha contra la pobreza ha de abordarse con decisión, ya que si no se erradica acabará afectando a todos. En la situación actual se necesitan actitudes nuevas de solidaridad y colaboración, frente a la competitividad desenfrenada.

Lo problemas existentes deben abordarse con activas intervenciones públicas y con la planificación. Acabó la etapa contra el plan<sup>72</sup>. Ahora se vuelve a ser consciente de que necesitamos el planeamiento, que es imprescindible. Sigue habiendo reticencias,

y a veces algunos se preguntan «qué sentido tiene hoy planear cuando es cada vez menor la parcela de lo que acontece y que ha sido previsto?»<sup>73</sup>. Pero aún así ha de planificarse, y ese proceso ha de ser dirigido por la administración pública.

Hemos de entender la planificación como formulación y discusión de objetivos, como elaboración de planes y confrontación entre los conflictos de intereses contrapuestos. Deben recordarse las críticas que se hicieron en los años 30 y 40 a la planificación socialista por su rigidez y por las dificultades de tener toda la información y el conocimiento para tomar una decisión adecuada, así como por la complejidad de los hechos económicos y sociales. Por ello, se necesita un planeamiento urbano que, sobre todo, incorpore las aspiraciones, los conocimientos y las prácticas de la población; y que, además, tenga en cuenta, coordine y controle los intereses contrapuestos de los agentes económicos. A la vez, deberá tener la capacidad de encontrar recursos para actuar sobre el territorio y construir equipamientos, lo que implica medidas fiscales que permitan obtenerlos.

La planificación ha de iniciarse con la fijación de los objetivos y debe concluir con la presentación de alternativas diferentes, y la confrontación entre ellas, que tengan en cuenta los intereses de la mayor parte de la población afectada, y no solamente de una parte de ella, y no dependa de los intereses de los agentes económico y urbanos, o de las veleidades de técnicos y políticos. El diálogo y la participación ciudadana en la elaboración del plan son esenciales, y pueden contribuir a profundizar la democracia.

Las soluciones urbanísticas legales más urgentes parecen claras. No debe construirse en un suelo mientras que no se declare urbanizable, y

<sup>71</sup> Entre los más recientes, los libros de Pedro Brandão titulados *O arquiteto e outras imperfeições: ética, identidade e prospetiva da profissão* (2006) y *O sentido da cidade* (2011), que están entre las aportaciones críticas que hacen que el ciudadano común se reconcilie con los arquitectos. A las que podrían añadirse otros muchos trabajos recientes, entre los cuales Terán Troyano (2009), Gigosos Pérez y Saravia Madrigal (2011) y otros.

<sup>72</sup> Como anunció brillantemente Fernando de Terán (2003a), precisamente en el número 2 de esta Colección que ahora conmemoramos.

<sup>73</sup> Como ha hecho en su excelente y crítico libro Pedro Brandão (2011), p. 22.



se tengan previstas las infraestructuras. Es preciso aumentar los porcentajes de vivienda protegida o social, debe establecerse el control de las plusvalías que se generan con la urbanización.

Podemos ser escépticos sobre la capacidad de cambio de los agentes económicos capitalistas. Los que han causado la actual crisis, conocida como la Gran Recesión, no han tenido todavía lo que en la teología cristiana se calificaba como contrición, o arrepentimiento de la culpa cometida, y mucho menos la atrición, ya que no tienen el menor temor de ser castigados por las consecuencias de los errores (y delitos) que han podido cometer. En este aspecto el marco legal ha de ser muy preciso y exigente.

Es necesario que la política no solo recupere autonomía sobre los mercados financieros sino también que controle la economía; en todo caso, se ha de afirmar la superioridad de lo público sobre lo privado. En lo que se refiere a la construcción de la ciudad eso significa control de las plusvalías, rechazo de la autorregulación de los mercados por los empresarios o por grandes corporaciones financieras y empresariales, reconocimiento de que hay capital suficiente para invertir y que puede dedicarse a la construcción de viviendas para grupos populares, con medidas legislativas adecuadas.

La evolución futura es bastante impredecible. Pero unos futuros son preferibles a otros, y podemos ayudar a construirlos. El futuro está amenazado por las profundas desigualdades e injusticias que existen en la ciudad, por el despilfarro de energía, por la obsolescencia programada, por el derroche de productos consumidos, a veces innecesariamente. Hay que conducir la economía global a un camino sostenible, lo que implica un desarrollo de suma cero. Es necesario otro tipo de urbanismo sostenible, democráticamente elaborado, debatido y aprobado. Ahora mismo, o será ya demasiado tarde.

## Referencias bibliográficas

- ALLEN, A. (2003): «La interfase periurbana como escenario de cambio y acción hacia la sustentabilidad del desarrollo»; en *Cuadernos del Cendes* (53, 53) [En línea].
- ÁLVAREZ DÍAZ, P. D.; DOMÉNECH QUESADA, J. L. Y PERALES, J. A. (2008): «Huella ecológica energética corporativa: un indicador de la sostenibilidad empresarial»; en *Revista Oidles* (2, 4) [En línea].
- BAIROCH, P. (1985): *De Jéricho à México. Villes et économie dans l'histoire*. París, Gallimard [2ª edición corregida].
- BAYON, D.; FLIPO, F. Y SCHNEIDER, F. (2010): *La décroissance, 10 questions pour comprendre et en débater*. París [hay edición española de 2011: *Decrecimiento. 10 Preguntas para comprenderlo y debatirlo*. Barcelona, el Viejo Topo].
- BELLET SANTFELIU, C. Y BELTRÁN SPOSITO, E., eds. (2009): *Las ciudades medias o intermedias en un mundo globalizado / As cidades médias ou intermediárias em num mund0 globalizado*. Lleida, Universitat de Lleida.
- BRANDÃO, P. (2006): *O arquitecto e outras imperfeições: ética, identidade e prospetiva de profissão*. Prefácios de Anta Tostões e Horacio Capel. Lisboa, Livros Horizonte.
- BRANDÃO, P. (2011): *O sentido da cidade. Ensayos sobre o mito da imagen como arquitectura*. Lisboa, Livros Horizonte.
- BURDETT, R. Y SUDJIC, D., eds. (2007): *The Endless City: The Urban Age Project by the London School of Economics and Deutsche Bank's Alfred Herrhausen Society*. Londres, Phaidon.
- BURDETT, R. Y SUDJIC, D., eds. (2011): *Living in the Endless City*. Londres, Phaidon.
- CAPEL, H. (2000): «El agua como servicio público. A propósito del Seminario Internacional 'Faire parler les reseaux: l'eau, Europe-Amérique Latine'»; en *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* (218). Disponible en <http://www.ub.es/geocrit/b3w-218.htm>

- CAPEL, H., coord. (2003): *Mediterráneo Económico* (3): «Ciudades, arquitectura y espacio urbano». Almería, Cajamar.
- CAPEL, H. (2003): *La cosmópolis y la ciudad*. Barcelona, Ediciones del Serbal.
- CAPEL, H. (2004): «El futuro de las ciudades. Una propuesta de manifiesto»; en *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* (IX, 551). Disponible en <http://www.ub.es/geocrit/b3w-551.htm>.
- CAPEL, H. (2009): «Las pequeñas ciudades en la urbanización generalizada y ante la crisis global»; en *Investigaciones Geográficas* (70) [número especial dedicado al 70º Aniversario de la revista]; pp. 7-32. Disponible en [http://www.igeograf.unam.mx/iggweb/publicaciones/boletin\\_editorial/bol70/bltn70artA.pdf](http://www.igeograf.unam.mx/iggweb/publicaciones/boletin_editorial/bol70/bltn70artA.pdf)
- CAPEL, H. (2010a): «Urbanización Generalizada, derecho a la ciudad y derecho para la ciudad. Conferencia inaugural del XI Coloquio Internacional de Geocrítica»; en *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* (XIV, 331 [7]). Disponible en <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-331/sn-331-7.htm>.
- CAPEL, H. (2010b): «El urbanismo, la política y la economía (y viceversa). Una perspectiva comparada»; en *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* (XV, 893). Disponible en <http://www.ub.es/geocrit/b3w-893.htm>.
- CAPEL, H. (2011): «Derecho para la ciudad en una sociedad democrática»; en *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* (XV, 353 [2]). Disponible en <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-353/sn-353-2.htm>.
- CAPEL, H. (en prensa): *Los ferro-carriles en la ciudad. Redes técnicas urbanas y configuración del espacio urbano*. Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles.
- COSTAS, A. Y ARIAS, X. C. (2010): «Mercados financieros, falsos dioses»; en PÉREZ, J. Y DíEZ, J. C., coords.: *Mediterráneo Económico* (19): «El Sistema Bancario tras la Gran Recesión». Almería, Cajamar; pp. 17-40.
- COSTANZA, R. (2000): «The dynamics of the ecological footprint concept»; en *Ecological Economics* (32); pp. 341-345.
- DARIN, M. (2009): *La comédie urbaine*. París, Infolio.
- DAVIS, M. (2006): *Planeta Favela*. Posfácio de Ermínia Maricato. Tradutora Beatriz Medina. São Paulo, Boitempo.
- DAVIS, M. (2007): *The Planet Slum*. Londres, Verso.
- DAVIS, M. (2010): *Dead Cities and Other Tales*. Nueva York [hay traducción española de 2010: *Ciudades muertas. Ecología, catástrofe y revuelta*. Madrid, Traficantes de Sueños).
- FITCH, R. (1993): *The Assassination of New York*. Nueva York, Verso.
- FRAMPTON, K. (1980): *Modern Architecture: A Critical History*. Nueva York, Oxford University Press [hay traducción española de 2010: *Historia crítica de la arquitectura moderna*. Nueva edición revisada y ampliada. Barcelona, Gustavo Gili].
- FRAMPTON, K. (2002): *Labour, Work and Architecture: Collected Essays on Architecture and Design*. Londres, Phaidon.
- FRIEDMAN, M. Y FRIEDMAN, R. (2011): *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*. [Traducción de Carlos Rocha Pujol]. *Expansión*.
- GIGOSOS PÉREZ, P. Y SARAVIA MADRIGAL, M. (2011): *Urbanismo para naufragos*. Lanzarote, Fundación César Manrique.
- GARCÍA BELLIDO, J. (2003): «Hacia la Pantópolis: la necesidad de la utopía ecológica»; en CAPEL, H., coord.; pp. 335-424.
- GLAESER, E. (2011): *Triumph of the City. How Our Greatest Invention Makes US Richer, Smarter, Greener, Healthier and Happier*. The Penguin Press.
- GUY, S. Y MARVIN, S. (1998): «Reestructuración de servicios esenciales: la energía en la ciudad»; en *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* (26). Disponible en <http://www.ub.edu/geocrit/sn-26.htm>.

- HUGHES, H. (2003): «De-Profesionalised, automated construction procurement»; en *The Professional Choice: The Future of the Built Environment Professions*. Londres, Foxwell.
- JACOBS, J. (1969): *The Economy of Cities*. Nueva York, Random House [hay traducción española de 1971: *La economía de las ciudades*. Barcelona, Península].
- JORI, G. Y CAPEL, H., eds. (2011): «Derecho para la ciudad en una sociedad democrática. Reacciones y comentarios al debate entre Jean-Pierre Garnier y Horacio Capel»; en *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* (XVI, 932). Disponible en <http://www.ub.edu/geocrit/b3w-932/b3w-932.htm>.
- KATZ, R.; ALTMAN, R. Y WAGNER, J. (2007): «An Agenda for the Urban Age»; en BURDETT, R. Y SUDJIC, D., eds.; pp. 474-483. Disponible en <http://www.brookings.edu/views/speeches/katz/20061110.pdf>
- KITZES, J.; WACKERNAGEL, J. ET AL. (2008): «Shrink and share: humanity's present and future Ecological Footprint»; en *Philosophical Transactions Royal Society* (363, 1491); pp. 467-475.
- KNEIB, E. C. Y TEDESCO, G. M. (2010): «Sustentabilidade Energética do Transporte Público Urbano: Diretrizes para o Brasil»; en *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* (XV, 881). Disponible en <http://www.ub.es/geocrit/b3w-881.htm>
- MARZLUFF, J. M. ET AL., eds. (1996): *Urban Ecology. An International Perspective on the Intersection between Humans and Nature*. Springer.
- MC DONOUGH, T.; REICH, M.; KATZ, D. M. Y GONZÁLEZ-PÉREZ, M. A. (2006): *Growth and Crisis: Social Structure of Accumulation Theory and Analysis*. Galway, National University of Ireland, Social Research Centre. Disponible en [http://www.nuigalway.ie/ssrc/documents/SSA\\_Conference\\_E-Book.pdf](http://www.nuigalway.ie/ssrc/documents/SSA_Conference_E-Book.pdf)
- MEADOWS, D. H.; MEADOWS, D. Y RANDER, J. (1972): *Limits to Growth*. Nueva York, Universe Books.
- MEADOWS, D. H.; MEADOWS, D. Y RANDER, J. (1992): *Beyond the Limits*. White River Junction, VT, Chelsea Green Publishing Co.
- MEADOWS, D. H.; RANDER, J. Y MEADOWS, D. (2004): *Limits to Growth: The Thirty Year Update*. White River Junction, VT, Chelsea Green Publishing Co.
- MELVIN, J. (2008): «Height: between possibility and responsibility»; en *The Architectural Review* (octubre). Disponible en [http://goliath.ecnext.com/coms2/gi\\_0199-9872226/Height-between-possibility-and-responsibility.htm](http://goliath.ecnext.com/coms2/gi_0199-9872226/Height-between-possibility-and-responsibility.htm)
- MINQI, L. MINQI, Li. (2006): «Capitalism with Zero Profit Rate? Limits to Growth and the Law of the Tendency for the Rate of Profit to Fall»; en MC DONOUGH ET AL.; pp. 380-401.
- MOLAR, M. E. (2011): «Recursos en Internet sobre la arquitectura ambiental»; en *Ar@cne. Revista electrónica de recursos en Internet sobre Geografía y Ciencias Sociales* (144). Disponible en <http://www.ub.es/geocrit/ aracne/aracne-144.htm>
- PÁEZ GARCÍA, A. (2011): «Energía y ciudad: Un enfoque post-ambiental»; en *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* (XV, 927). Disponible en <http://www.ub.es/geocrit/b3w-927.htm>
- PAQUOT, T. (2008): *La folie des hauteurs. Pourquoi s'obstiner à construire des tours?* París, Bourin Editeur.
- PÉREZ, J. Y DÍEZ, J. C., coords. (2011): *Mediterráneo Económico* (19): «El Sistema Bancario tras la Gran Recesión». Almería, Cajamar.
- REES, W. Y WACKERNAGEL, M. (1996): «Urban Ecological Footprints: Why Cities Cannot be Sustainable – And why they are a Key to Sustainability»; en *Environment Impact Assessment Review* (16); pp. 223-248. Reproducido en MARZLUFF ET AL. eds (1996); pp. 537-555.
- SCHNEIER, G. Y GOUELLO, B. dirs.: *Eaux et réseaux. Les défis de la mondialisation*. París, Institut des Hautes Études de l'Amérique Latine / Centre de Recherche et Documentation sur l'Amérique Latine.

- SASSEN, S. (2006): *Territory, Authority, Rights. From Medieval to Global Assemblages*. Princeton University Press [hay traducción española de 2010: *Territorio, autoridad y derechos. De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales*. Traducido por María Victoria Rodil. Madrid, Katz).
- SENNETT, R. (2007): «The Open City»; en BURDETT, R. Y SUDJIC, D., eds.; pp. 290-297. Disponible en [http://www.urban-age.net/0\\_downloads/Berlin\\_Richard\\_Sennett\\_2006-The\\_Open\\_City.pdf](http://www.urban-age.net/0_downloads/Berlin_Richard_Sennett_2006-The_Open_City.pdf)
- SMITH, A. (1983): *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Barcelona, Ediciones Orbis.
- SOJA, E. Y KANAI, M. (2007): «Cities. The Urbanization of the World»; en BURDETT, R. Y SUDJIC, D., eds.; pp. 54-69.
- SOMBART, W. (1946): *El apogeo del capitalismo*. México, Fondo de Cultura Económica.
- SOMBART, W. (2009): *¿Por qué no hay socialismo en los Estados Unidos?* Traducción de Javier Noya Mirando y Christine Löffler. Epílogo de Jerome Karabel. Madrid, Capitán Swing Libros.
- SUDJIC, D. (2009): *La arquitectura del poder. Cómo los ricos y poderosos dan forma al mundo*. Traducción de Isabel Ferer Marrades. Barcelona, Ariel.
- TAMAMES, R. (1973): *La polémica sobre los límites del crecimiento*. Madrid, Alianza.
- TAMAMES, R. (1985): *Ecología y desarrollo: la polémica sobre los límites del crecimiento*. Madrid, Alianza.
- TERÁN TROYANO, F. DE, (2003a): «El planeamiento urbano en España»; en CAPEL, H., coord.; pp. 241-266.
- TERÁN TROYANO, F. DE, (2009): *El Pasado Activo. Del uso interesado de la historia para el entendimiento y la construcción de la ciudad*. Madrid, Akal.
- TILL, J. (2010): «Lost Judgement» [«O julgamento perdido»]; en BRANDÃO; pp. 270-275.
- UN HABITAT (2010a): *State of African Cities. Governance, Inequalities and Urban Land Markets*.
- UN HABITAT (2010b): *Urban World. Ten Years into the Millennium*.
- UN HABITAT. *Cities and Climate Change: Global Report on Human Settlements 2011. Abridged Edition*. London/Washington: Earthscan, 2011. 62 p. [En línea]
- UN HABITAT (2011): *Cities and Climate Change: Global Report on Human Settlements*.
- UN HABITAT (2011b): *State of the World Cities 2010/2011. Bridging the Urban Divide*. Londres, Sterling VA.
- WACKERNAGEL, M. Y REES, W. (1996): *Our Ecological Footprints Human Impact on the Earth*. Gabriola Island, Canadá, New Society Publishers.
- WACKERNAGEL, M. ET AL. (1999): «National natural capital accounting with the ecological footprint concept»; en *Ecological Economics* (29); pp. 375-390.
- WACKERNAGEL, M. ET AL. (2004): «Calculating national and global ecological footprint time serie: resolving conceptual challenges»; en *Land Use Policy* (21, 3); pp. 271-278.
- WYLY, E. (2010): «Contemporary urbanization and Global City System»; en *Urban Studies* (30). Disponible en <http://www.geog.ubc.ca/~ewyly/u200/contemporary.pdf>
- ZAERA POLO, A. (2007): «A taxonomy of towers»; en BURDETT, R. Y SUDJIC, D., eds.; pp. 394-410.



# MEDITERRÁNEO Y MEDIO AMBIENTE

*Cristina García-Orcóyen*

Fundación Entorno

## 1. El contexto actual

Cuando en 2003 la Fundación Cajamar nos entusiasmó y comprometió a un puñado de profesionales en el desarrollo de su proyecto editorial *Mediterráneo Económico*, el mundo, incluido nuestro querido Mediterráneo, era bien distinto a como es hoy en día.

Los acontecimientos que han dado lugar a esta transformación en menos de una década han sido de muy diversa índole y sus efectos, tanto positivos como negativos, están cambiando velozmente los escenarios políticos, sociales y ambientales a escala planetaria.

Por un lado, como dice Thomas L. Friedman (2009), el mundo se ha vuelto «plano». Los avances tecnológicos, sobre todo en materia de información y comunicación, no han parado de hacer el mundo cada vez más conectado, interdependiente y complejo. La globalización es hoy en día una realidad.

Ello hace que la toma de decisiones se complique de forma desconocida hasta ahora y que los factores de incertidumbre se multipliquen a la hora de trazar escenarios futuros. Sin embargo, ello abre también casi infinitas posibilidades a nuevas oportunidades, hasta ahora casi imposibles, de transmisión del conocimiento, de comercio y de cooperación en muy diversos ámbitos.

Por otro lado, los países hasta ahora llamados desarrollados, fundamentalmente Europa y EEUU, se han visto sumidos en una crisis económica y financiera sin precedentes, de la que nadie

sabe muy bien cómo y en qué condiciones vamos a salir. Las recetas tradicionales se han mostrado un fracaso y las nuevas, hasta el momento de escribir estas líneas, no parece que estén dando los frutos deseados.

El cambio geopolítico de los centros de poder de Europa y EEUU a nuevas zonas del planeta en Asia –China o la India– y en América –Brasil– está, asimismo, influyendo en la crisis y abriendo a la vez nuevas oportunidades de negocio.

A todo ello hay que añadir un reciente factor de inestabilidad geopolítica con quien nadie contaba, me refiero a los acontecimientos en el mundo árabe del Norte de África. Sus consecuencias afectan de lleno a la Unión Europea y, dentro de ésta, a aquellos países con más influencia e intereses en la zona, como son España e Italia.

La situación más peligrosa para los países del Sur de Europa es que la zona del Norte de África se convierta en un foco de inestabilidad permanente. Como publicaba la *Revista Atenea*<sup>1</sup> el pasado mes de marzo: «el país europeo de esta zona que carezca de una política exterior sólida corre el riesgo cierto de dejar sus intereses nacionales inermes ante las convulsiones presentes y potenciales».

Por último, y no por ello menos importante, hay que referirse a la situación ambiental, también crítica, tanto en aspectos energéticos, como de pérdida de biodiversidad y escasez de recursos naturales, con un innegable impacto en los ámbitos políticos, económicos y sociales.

<sup>1</sup> Fojón (2011).

En este contexto de dificultades, pero también de oportunidades, la Fundación Cajamar ha decidido, con gran acierto, actualizar la serie de publicaciones comprendidas en *Mediterráneo Económico* hace más de diez años, y me ha confiado el honor y la responsabilidad de describir, de forma sintetizada, la situación ambiental del Mediterráneo, a la luz del impacto que la actual crisis económica está teniendo en la UE y especialmente en los países del Sur de Europa.

Dada la imposibilidad de tiempo y espacio para entrar en un amplio y detallado análisis de todos los aspectos que inciden en el estado medio ambiental en el Mediterráneo, y resistiéndome además a dejar de lado otros aspectos no estrictamente ambientales, pero decisivos para trazar la hoja de ruta hacia el desarrollo sostenible, he decidido abordar en primer lugar algunas de las grandes tendencias que marcan este gran cambio económico y social, en el que la disponibilidad y gestión de los recursos naturales es pieza clave, unas tendencias globales, aplicables también a los países mediterráneos, especialmente dentro de la UE, para luego centrarme más en los problemas específicos del Mediterráneo y terminar con un apunte sobre la posible ruta a seguir por gobiernos y empresas, si queremos alcanzar a tiempo un desarrollo realmente sostenible.

## 2. Tendencias y oportunidades globales

Estamos en un momento decisivo para el desarrollo futuro de la humanidad y tenemos en nuestra mano adoptar los criterios y llevar a cabo aquellas actuaciones necesarias para salir reforzados de una crisis, que bien puede ser la oportunidad de abrir definitivamente la vía al desarrollo sostenible.

En cualquier caso, me parece importante subrayar que hoy en día no cabe enfocar los grandes retos de la humanidad desde otra perspectiva

que no sea el marco global de la sostenibilidad, tratando de forma transversal todos los aspectos sociales, económicos y ambientales desde la visión del desarrollo sostenible.

No podemos seguir hablando de economía sin hablar de recursos y no podemos hablar de recursos sin hablar de los límites que la propia naturaleza establece para cada región y para cada ecosistema. Y, por supuesto, no podemos hablar de gestión de los recursos sin abordar los aspectos sociales y de gobierno que ello implica.

No me cabe duda de que todos hemos intuitido hace tiempo que las reglas de juego del viejo orden no nos sirven ya para construir el nuevo, y de que hemos empezando a comprender que debemos trabajar, partiendo de la realidad, con austeridad y sentando al mismo tiempo las bases de nuestra futura prosperidad.

Las economías del mundo entero se preparan para salir de la peor crisis económica de los últimos tiempos y poder crecer en un entorno altamente complejo.

Un mundo en el que los aspectos financieros, sociales, económicos y ambientales se entretejen y vinculan de una forma que hace más difícil que nunca la identificación de tendencias y la toma de decisiones.

El ensayista, investigador y financiero estadounidense Nassim Nicholas Taleb escribió un libro en 2007 titulado *El Cisne Negro*, en el que sostiene la teoría de que los grandes acontecimientos históricos, descubrimientos científicos y grandes obras artísticas son siempre producto de un Cisne Negro, es decir de un acontecimiento impredecible, que tiene un impacto desproporcionado que va más allá de cualquier expectativa creada. Si bien, este acontecimiento al ser analizado y racionalizado posteriormente aparece como si hubiera podido ser predicho. De hecho la información y los datos estaban ya antes de producirse, pero no habían sido tenidos en cuenta.

Esta teoría es en cierto modo la historia de la reciente crisis global.

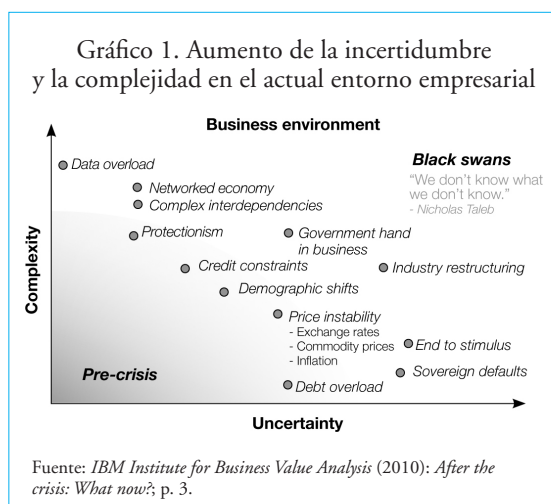
¿Qué podemos hacer para que no vuelva a pillarnos por sorpresa un acontecimiento o conjunto de acontecimientos de estas características y magnitud?

Continuando con Taleb y la interpretación que de la Teoría del Cisne Negro realiza el Informe del Instituto para el Análisis de Valores de IBM (*IBM Institute for Business Value Analysis*, 2010), podemos adelantarnos a los hechos consumados identificando las áreas de vulnerabilidad de nuestro objetivo, en este caso de nuestro sistema, para convertir a los Cisnes Negros en Cisnes Blancos.

El mencionado Informe identifica algunos de los principales Cisnes Negros del desarrollo sostenible y se aventura a señalar algunas fórmulas para tratar de transformarlos en Cisnes Blancos, es decir en agentes de progreso y prosperidad.

A pesar de que el sistema financiero parece haberse estabilizado un poco y que varias economías se han posicionado de nuevo hacia el crecimiento, el entorno económico general permanece todavía muy volátil.

Para poder prosperar en este entorno complejo e incierto de post crisis creemos que las organizaciones deben concentrar sus esfuerzos en tres áreas clave:



### a) Adelantarse a la escasez

La crisis económica ha creado una pronunciada, pero temporal, interrupción en la tendencia alcista hacia la escasez.

Esta tendencia nos ha llevado a una dura carrera por hacerse con el limitado suministro global de materias primas, recursos naturales, acceso a los mercados y al conocimiento entre otros.

Además, en esta carrera los que ocupan los primeros puestos no son ya las economías tradicionalmente ricas. Por el contrario, la mayor voracidad se está dando en las economías emergentes como China y la India, donde sus crecientes necesidades de recursos les está llevando a ejercer en muchos lugares del planeta un auténtico colonialismo económico.

Datos de adquisiciones de China en África o en Brasil donde en este momento es el mayor inversor directo o, sin ir más lejos, el posicionamiento de grandes empresas españolas en sectores estratégicos fuera de nuestro país así lo demuestran.

En el caso de la INDIA, con 1.100 millones de personas y una importante perspectiva de escasez de recursos naturales, tiene el potencial de ser un gran comprador de productos agrícolas y minerales, sobre todo en Latinoamérica, donde sus lazos comerciales con Brasil son ya importantes, con 23 acuerdos comerciales y planes de expansión por el resto de la región.

Durante los momentos álgidos de la crisis, los precios de muchos activos y recursos bajaron. Sin embargo, los precios se están empezando a recuperar de estas bajadas artificiales y la tendencia hacia la escasez se hará evidente a medida que las economías se recobren.

Por ejemplo, los precios del crudo casi se doblaron entre febrero del 2009 y febrero del 2010, manteniendo en la actualidad esa tendencia al alza.

El ejemplo de China y la India debería servir para que todos los países se esforzaran en blindar sus ventajas a largo plazo ganando acceso preferencial a los recursos que son críticos para sus estrategias.

Empresas y gobiernos deben colaborar para convertir el *Cisne Negro* de la escasez en el *Cisne Blanco* de una buena gestión en tres áreas prioritarias.

#### b) Asegurarse el capital humano

Una gestión adecuada del talento es vital para tener éxito en un entorno complejo y retador. Debemos pensar en el talento desde una perspectiva global.

Un reciente estudio de la Fundación española Everis (2010) muestra un cuadro altamente significativo sobre la productividad de países, en el que España no sale precisamente bien parada.

Pero es que esto que sucede a nivel de países ocurre también a nivel de empresa. Otro estudio muestra cómo la productividad de los cuadros directivos es mucho mayor que la del resto de los empleados.

Richard Barrett señala en su libro (1998) la necesidad de establecer un plan de identificación y participación de los trabajadores en la empresa, donde se atienda tanto al desarrollo de las capacidades profesionales de los empleados como al desarrollo de sus valores éticos y morales, que al integrarse en la estrategia de negocio doten de un alma propia a la empresa.

#### c) Adoptar la visión del desarrollo sostenible

Como ya he señalado, creo que no hay otro enfoque posible ni otro camino que nos lleve de vuelta a la prosperidad que el del desarrollo sostenible.

En principio, los gobiernos y las empresas han agudizado su enfoque hacia la sostenibilidad como respuesta a las expectativas de consumidores y grupos de interés.

A pesar de que la crisis económica haya podido desviar temporalmente la atención de los temas ambientales, la economía de la escasez aumentará los beneficios financieros de los que operen sosteniblemente.

Los gobiernos y empresas deberían implicarse en la carrera verde por su propio beneficio

financiero, y comenzar a explorar -ya hoy- las vías para reducir su uso de recursos, antes de que las presiones de la energía y los recursos naturales escasos se hagan más fuertes y difíciles de gestionar.

Este cambio de visión hacia la sostenibilidad se hace especialmente necesario en los países mediterráneos, donde la crisis económica y financiera pone, sobre todo, en peligro la dinámica de crecimiento acelerado que habían conseguido generar los PAM durante los últimos tres años –con unas tasas de crecimiento entre el 4,5 y el 6% y unas tasas de creación de empleo del 6% anual–, al reducir los ingresos derivados de las exportaciones de petróleo y gas (Egipto, Argelia y Siria), y otros productos minerales (Líbano y Jordania), así como los ingresos derivados de las remesas de los emigrantes y los derivados del turismo, sobre todo después de los acontecimientos de la llamada «primavera» en la ribera Norte del Mediterráneo.

A ello hay que añadir varias amenazas ambientales, de las que el cambio climático puede que sea la más grave por sus graves consecuencias en el desarrollo de la Región.

### 3. Tendencias en el Mediterráneo

Desde hace siglos la actividad humana ha impactado en el Mediterráneo y sus costas. Ya en 1869, la apertura del Canal de Suez provocó, junto con la migración de numerosas especies del Mar Rojo, una entrada de agua salada en el Mediterráneo que modificó para siempre un ecosistema, que no ha dejado de sufrir los impactos de la creciente actividad humana hasta nuestros días. Largas décadas de explotación abusiva de los recursos naturales han desembocado en su desaparición progresiva tanto tierra adentro como en el mar.

Actualmente, la amenaza del cambio climático ha eclipsado todas las demás por sus graves consecuencias para la estabilidad política y social de ambas orillas.



Entre otros, los efectos del cambio climático hacen temer una acentuación dramática de la desertificación con consecuencias de extrema gravedad para la disponibilidad de agua, particularmente en Oriente Medio y el Norte de África.

Ello a su vez puede derivar en problemas para la agricultura y la salud pública, y ser la causa de más movimientos de población en masa.

Muchos expertos señalan la escasez de agua como una amenaza para la paz en la Región, mientras otros, más optimistas, subrayan la importancia de la capacidad de cooperación internacional para resolver este tipo de conflictos. Las dos opciones son válidas. Todo dependerá de cómo sepamos gestionar esa capacidad de cooperación porque lo cierto es que, a pesar de que haya prevalecido a lo largo de los siglos más el entendimiento en el reparto del agua (se han firmado más de 3.600 tratados históricos sobre el uso del agua), conflictos como el árabe-israelí tienen su base en la lucha por territorios con importantes reservas de agua.

En cualquier caso, el Mediterráneo tendrá que hacer frente más que otras regiones a los avatares del cambio climático.

Las perspectivas diseñadas por los expertos del Grupo de Expertos Intergubernamental sobre la Evolución del Clima (GIEC) a principios de 2007, muestran un panorama más pesimista que el de las previsiones anteriores, ya que no descartan un aumento de 4 °C de la temperatura media a lo largo de este siglo. Si ello sucede, los efectos en el Mediterráneo revestirían particular gravedad tanto a nivel espacial, debido a la elevación del nivel del mar, que podría modificar sustancialmente el contorno costero, como a nivel de organización social y de especialización económica.

Además, hay a esto hay que añadir el coste ambiental de los modelos actuales de desarrollo, los cuales convendría medir mejor y atenuar. La presión sobre los recursos naturales, marinos y terrestres, resultante del aumento de la población, de la creciente urbanización, de la artificialización

de las costas cada vez más acusada, se traduce en todos los países mediterráneos en una huella ecológica superior a la biocapacidad de sus territorios. Asimismo, las externalidades negativas ligadas al modelo de transporte actualmente vigente, a los *mix* energéticos persistentes y a los diferentes usos del agua no son tenidas en cuenta salvo raras excepciones.

La estabilidad en el Mediterráneo siempre ha sido frágil y ahora no pasa por su mejor momento.

Nuestros sistemas naturales son capaces de generar sólo una cantidad limitada de materias primas (pesca, árboles, cosechas, agua dulce, etc.) y de absorber una cantidad limitada de residuos (tales como las emisiones de dióxido). La biocapacidad, según un reciente estudio (*Global Footprint Network*, 2010), medida a través de la huella ecológica, nos indica un importante déficit en el Mediterráneo, que alcanza el 150% en la Región, mientras a nivel global la demanda de la humanidad de servicios naturales excede un 50% la biocapacidad del sistema.

Podemos, por tanto, decir que nos enfrentamos a un *crack* de la biocapacidad y que las estrategias ganadoras se darán en aquellos países que mejor sepan gestionar la biocapacidad y, al mismo tiempo, reducir la demanda de los servicios de los ecosistemas. El mencionado análisis se basa en la Huella Ecológica, una medida de la bioproduktividad del suelo y del mar necesaria para producir los recursos que consume una población y que absorbe sus emisiones de CO<sub>2</sub>.

Algunos datos muy interesantes de este informe señalan:

- La huella media per cápita en la Región Mediterránea ha aumentado en un 37%, de 2,4 hectáreas globales per cápita en 1961 a 3,3 gha per cápita en 2007.
- La población se ha doblado en el período considerado y la huella ecológica general en la región ha aumentado en 2,6 veces.

- Durante el mismo período la biocapacidad disponible en la Región Mediterránea ha decrecido (-38%) de 2,1 a 1,3 gha/cápita.
- Sólo tres naciones contribuyen más del 50% a la Huella Ecológica del Mediterráneo en más de un 50%: Francia (20%), Italia (19%) y España (15%).
- Sólo dos naciones proporcionan aproximadamente el 50% de la biocapacidad de la cuenca mediterránea: Francia (31%) y Turquía (16%).
- Desde 1961 la Región se encuentra en déficit de biocapacidad, con una demanda de servicios ecológicos (huella ecológica) excediendo en aumento la capacidad de suministro (biocapacidad). Para mantener esta situación es necesaria la importación de activos ecológicos de otras regiones fuera del Mediterráneo.
- Tal dependencia de activos externos hacen la estabilidad del mediterráneo altamente dependiente de: a) la disponibilidad de activos de otras eco-regiones externas de donde se obtiene los activos; y b) la capacidad financiera para pagar dichos activos.
- Los mayores socios comerciales de esos activos han pasado en los últimos 30 años de un superávit de biocapacidad, como Canadá, Escandinavia y Sudamérica a países que tiene déficit de biocapacidad como EEUU, China y estados mediterráneos no europeos.
- En términos de capacidad financiera encontramos que mientras que la media del PIB (Producto Interior Bruto en el Mediterráneo era del doble de la media del resto del mundo en 1961, actualmente es sólo el 50% más alta).

La situación financiera límite implica retos enormes para estos países a la hora de competir por recursos ecológicos limitados. Mientras, la dependencia de la región de recursos externos la convierte en altamente vulnerable a la volatilidad de los precios y a los factores disruptores de suministro.

Estos factores combinados suponen riesgos importantes en el terreno económico, social y geopolítico.

La biocapacidad total de España ha aumentado ligeramente en el período como resultado del aumento de la biocapacidad por hectárea. Sin embargo, el aumento de la población ha enjuagado este ligero superávit y desembocado en un ligero, pero progresivo, declive de la disponibilidad de biocapacidad per cápita.

Si no se afrontan y se resuelven adecuadamente los problemas ambientales – como la escasez de agua, la degradación del suelo y la contaminación– pueden convertirse en una amenaza para la seguridad. En este sentido, el Mediterráneo es una de las áreas más vulnerables de la tierra. Sus condiciones climáticas y ambientales, combinadas con su complejidad económica, cultural y sus condiciones climáticas y ambientales, dan lugar a un alto potencial para la inestabilidad política y social.

Por último, la brecha que existe entre los países del Norte y los países más ricos pertenecientes a la UE no ha dejado de agrandarse, dando lugar a desigualdades enormes en términos de recursos y de renta.

La población mundial crecerá en las próximas cuatro décadas un 50%; es decir, de los 6.700 millones actuales pasaremos en el 2050 a 9.000 millones. Se estima que el 85% de esta población viva en países en vías de desarrollo o emergentes.

Como resultado, esa disparidad ya existente entre países ricos y pobres será mucho mayor y el acceso a los recursos básicos como el agua y los alimentos será mucho más limitado en los segundos.

De hecho, ya estamos asistiendo a un incesante flujo de inmigrantes del Norte de África hacia Europa, motivado por la pobreza, la desertificación, la dificultad de acceso a los mercados y más recientemente por la persecución política y los conflictos armados.

Otro aspecto ineludible al hablar de recursos y de cambio climático es el energético. En 2008 se creó un ambicioso plan de energías limpias, funda-

mentalmente solar, para el Mediterráneo. Ello dio lugar al llamado *Plan Solar del Mediterráneo*, que pretendía convertir a la región en un referente de sostenibilidad y eficiencia energética, y que tuvo su última reunión en el 2010 en Valencia.

Sería lamentable que el *Plan Solar para el Mediterráneo* sufriese un parón debido a los efectos negativos de la crisis global en la inversión de gobiernos e instituciones internacionales.

Además de las ventajas ambientales de lucha contra el cambio climático y producción de energía limpia, el *Plan* constituye un elemento muy importante de colaboración en Investigación y Desarrollo de nuevas tecnologías limpias de generación eléctrica, que involucra a un gran número de países con distintos niveles de desarrollo, lo que facilita la integración de ambas riberas mediterráneas, impulsando el desarrollo económico y social de las más pobres.

Otra iniciativa en riesgo, no sólo por la crisis sino también por la falta de voluntad y entendimiento político de varios países integrantes, es el *Plan Azul* creado en 1989 por los 21 países ribereños y de la UE, en un contexto de la mayor movilización internacional a favor del medio ambiente. El *Plan Azul* estaba llamado a ser el mayor dispositivo de cooperación regional en materia ambiental en el marco del PNUE/PAM (*Plan de Acción para el Mediterráneo* del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente). El *Plan Azul* aspiraba a ser el más completo observatorio del medio ambiente y el desarrollo sostenible en el Mediterráneo y uno de los principales actores de cooperación entre los 21 países ribereños y la UE. Se encargaría principalmente de producir la información y el conocimiento necesarios a fin de alertar a los encargados de tomar decisiones y a los actores implicados sobre los riesgos y las oportunidades del desarrollo sostenible en la Región, así como de plantear los posibles escenarios futuros con objeto de esclarecer los procesos de decisión.

Los cuatro objetivos estratégicos principales del *Plan Azul* se estructuran en torno a cuatro áreas de trabajo:

- Identificar, recoger y tratar de forma continuada la información ambiental, económica y social, de relevancia para los actores y los que toman las decisiones.
- Evaluar las interacciones entre el medio ambiente y el desarrollo económico y social para medir el progreso hacia el desarrollo sostenible.
- Llevar a cabo análisis y estudios de prospectiva para contribuir a construir visiones de futuro que puedan ser debatidas y confrontadas antes de tomar decisiones.
- Difundir y comunicar los resultados adoptando fórmulas adaptadas a los públicos a los que van dirigidas.

A pesar de las buenas intenciones y múltiples declaraciones, éste y otros planes para el Mediterráneo, como las Conferencias euromediterráneas de Barcelona, Malta y Palermo, han tenido unos resultados de muy limitado alcance.

El hecho es que el *Mare Nostrum* no deja de sufrir agresiones, a las que ahora hay que añadir una guerra de desenlace imprevisible. Degradación del medio ambiente, contaminación, iniciativas inmobiliarias salvajes, movimientos demográficos mal controlados, corrupción, ausencia de orden y de disciplina, localismos, regionalismos y tantos otros «ismos» están ahogando a la «cuna de Europa».

Se trata pues de abordar la ineludible, aunque compleja, tarea de convertir el Cisne Negro de la escasez, la mala gestión y las dificultades de gobernabilidad, con el riesgo creciente que ello implica, en un Cisne Blanco de oportunidad, innovación y desarrollo.

Si la disparidad económica entre el Norte y el Sur continua aumentando, y si se cumplen las pre-

dicciones sobre los impactos del cambio climático en la región, los riesgos de conflicto afectarán a la Región entera y probablemente al mundo entero.

Ya en octubre del 2008 el PNUMA (Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente) hizo un llamamiento para reformular el todavía modelo económico predominante del siglo XX, proponiendo un *New Deal Verde* Global que cambiase de rumbo a la economía mundial, invirtiendo en energías limpias, biomasa, agricultura (orgánica) sostenible, gestión sostenible de los ecosistemas e infraestructuras urbanas sostenibles. De igual manera el presidente de Estados Unidos, Barack Obama, insistió en el «liderazgo americano en cambio climático». Sin embargo, está por ver si el mundo sabrá aprovechar la crisis económica para promover e impulsar las reformas necesarias para llegar a tener un sistema económico más sostenible.

#### 4. Visión 2020-2050: hoja de ruta para el desarrollo sostenible

El WBCSD (Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible [*World Business Council for Sustainable Development*]), en España representado por la Fundación Entorno-BCSD España que me honro en dirigir, ha publicado recientemente el Informe *Visión 2050* (WBCSD, 2010), que trata de dar una respuesta global e integrada a los grandes retos que afronta el mundo y conforma la futura agenda de la sostenibilidad y es la hoja de ruta para catalizar acciones y proporcionar a los agentes interesados una plataforma para lograr cambios.

El WBCSD es una fundación privada, con más de 15 años de existencia, al igual que Fundación Entorno, y que cuenta con más de 200 grandes empresas miembro de todos los sectores y partes del mundo, lo que dota a la organización de gran representatividad y conocimientos constantemente actualizados de la situación del desarrollo sostenible en el mundo.

El informe señala en primer lugar el aumento de la población, dentro de 40 años vivirán en este planeta un 30% más de personas –el 70% en grandes ciudades y en países en vías de desarrollo o emergentes–, como uno de los factores clave a la hora de redefinir la economía en función de la disponibilidad de unos recursos cada vez más escasos.

Este aumento de la población, y la irrupción de una amplia clase media en países emergentes como China, la India o Brasil, abre la puerta a nuevas oportunidades de negocio, miles de millones de nuevos consumidores querrán viviendas, transporte, y ocio, pero también supone un enorme estrés para los recursos disponibles.

Abordar el desarrollo de miles de millones de personas generará un tremendo reto en cuestión de gestión de recursos, que exigirá la búsqueda de soluciones radicalmente más ecoeficientes para estilos de vida y comportamientos.

Para ello, habrá que incorporar definitivamente el coste de las externalidades como el carbono, los servicios de los ecosistemas y el agua.

Necesitaremos, asimismo, duplicar la producción agrícola sin incrementar la cantidad del suelo o de agua utilizada para ello.

La reducción de aquí al 2050 de un 50% de las emisiones mundiales de carbono (tomando como base los niveles de 2005) es otro reto ineludible. Sistemas de generación de energía con bajas emisiones de carbono, movilidad poco contaminante y mejora de la eficiencia energética a todos los niveles son los objetivos a perseguir.

Como dice el WBCSD, la «Carrera Verde» ya ha comenzado. Los que muestren mayor resiliencia y capacidad de innovación se situarán en posiciones aventajadas en los mercados globales. Ésta es la zanahoria para moverse hacia adelante, pero el palo es todavía más importante: quien no se mueva y se quede atrapado en esquemas energéticos, de infraestructuras y de actividades económicas altamente intensivos en el uso de la

energía se convertirá en un país o ciudad peligrosamente frágil y no podrá adaptarse a tiempo a la emergente escasez de recursos.

Los autores de este proyecto, en el que han intervenido 29 grandes empresas y un equipo de expertos multidisciplinar, se propusieron ser disciplinados, claros y concretos tanto en la metodología como en los objetivos a lograr. No se trata de salvar el mundo, se trata de ayudar a los gobiernos y a las empresas a comprender cuáles son los impactos estratégicos de los retos que afrontamos. El marco temporal hasta 2050 nos proporciona un objetivo suficientemente lejano para actuar y, a la vez, suficientemente cercano para ser relevante. La metodología de visión nos permite desarrollar un escenario futuro que hace posible:

- Delinear la brecha entre el presente y ese futuro.
- Desarrollar hojas de ruta que nos pueden llevar hasta allá.
- Comprender mejor la perspectiva del sistema productivo.
- Destacar y cuantificar el potencial de mercado de las oportunidades.
- Acordar acciones y próximos pasos.

Y, sobre todo, demostrar que la sostenibilidad se está convirtiendo en un factor estratégico clave para gobiernos, las empresas y sociedad.

Una hoja de ruta consiste en una serie de descripciones que ilustran la transición a un determinado escenario, en este caso el de *Visión 2050*. La hoja de ruta que hemos identificado tiene nueve elementos que demuestran que el cambio de comportamiento y la innovación social son tan cruciales como soluciones efectivas e innovación tecnológica.

Estos nueve elementos o áreas claves de acción durante las próximas cuatro décadas son:

1. Los valores de las personas y comportamientos.
2. El desarrollo humano.
3. La economía.
4. La agricultura.
5. Los bosques.
6. La energía y la electricidad.
7. Los edificios.
8. La movilidad.
9. Los materiales.

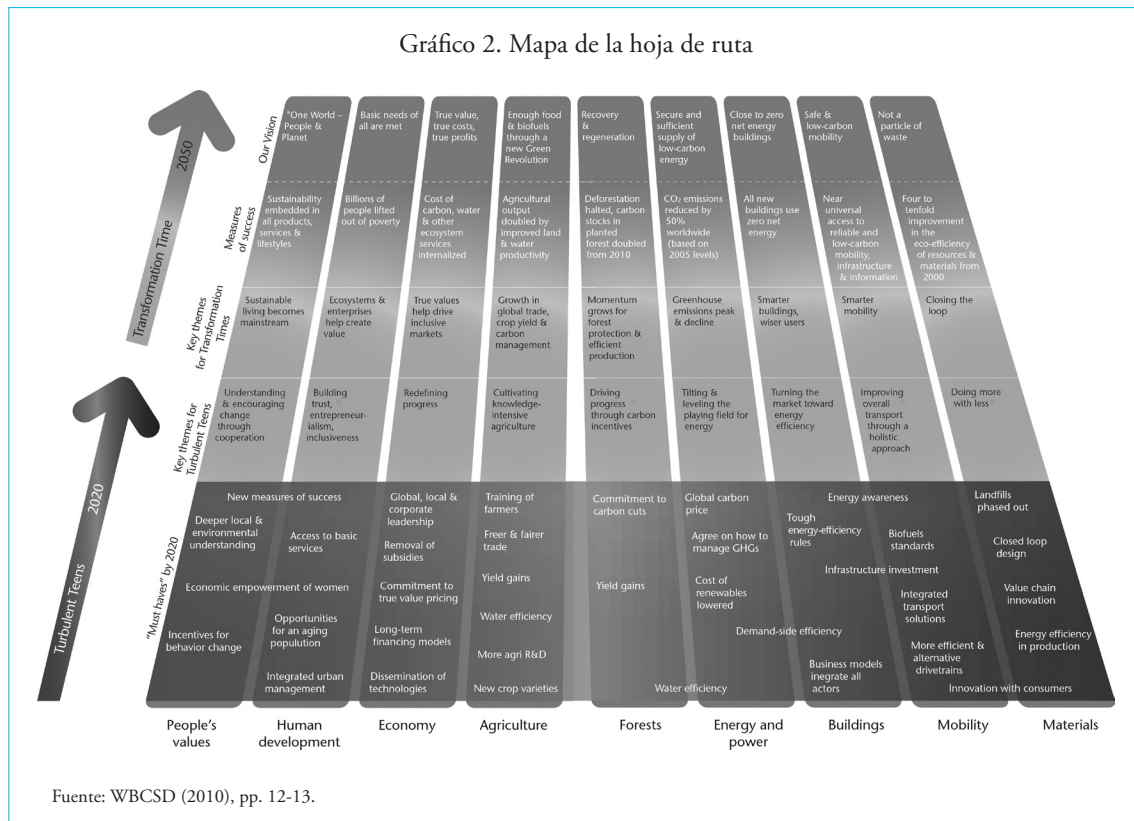
Y distinguimos dos grandes periodos: la *Década Turbulenta*, de 2010 a 2020; y la *Hora de la Transformación*; de 2020 a 2050.

La *Década Turbulenta* es un período de energía y dinamismo para la visión global de la sostenibilidad. Es como la adolescencia, durante la cual se da forma a las ideas y relaciones que se impondrán durante los 30 años siguientes. Durante este período queda patente que hay que acometer acciones rápidas, radicales y coordinadas a diversos niveles, que implican a múltiples contrapartes, sobre todo aquellas que tienen que ver con la innovación, las políticas, la financiación y el hecho de alcanzar un conocimiento más profundo de lo que está pasando.

En la *Hora de la Transformación*, los elementos de la primera década maduran para convertirse en conocimientos, comportamientos y soluciones más coherentes. Es un período de consenso creciente, así como de cambio radical en muchos sectores de la sociedad—clima, poder económico y población—y un momento de cambio fundamental en los mercados que redefinirá los valores, los beneficios y el éxito.

A partir de esta hoja de ruta *Visión 2050* ha identificado donde pueden existir esas oportunidades. Este mapa de oportunidades constituye una herramienta importante para desarrollar un nuevo pensamiento estratégico y nuevas formas de diálogo y colaboración. Puede ser el punto de partida para los primeros ejecutivos y los consejos de administración, pero también entre ejecutivos y empleados y, cómo no, como reto para la innovación.

Gráfico 2. Mapa de la hoja de ruta



En este escenario de cambios profundos se discute mucho sobre los nuevos enfoques empresariales como motores de la prosperidad futura. El Mediterráneo es cada vez más un destino turístico, sector que hay que adaptar a los nuevos mercados y a los principios de la sostenibilidad ambiental, pero también conserva una importante actividad industrial, que sufre la competencia de los mercados globales y que hay que adaptar también a los tiempos.

Nos parece importante que se centren en:

- **La productividad y la agilidad**

Para muchas empresas la respuesta inicial a la crisis ha consistido en recortar costes proporcionalmente a la bajada de la demanda, reduciendo el número de empleados, frenando inversiones y restringiendo gastos en actividades discrecionales como los viajes. Esto mismo lo han debido hacer los gobiernos.

Ahora ambos, empresas y gobiernos, han de rediseñar sus operaciones y sus procesos clave para ser más productivos y aumentar su agilidad en dar soporte a las nuevas estrategias de crecimiento.

En el entorno de la postcrisis la eficiencia de los costes y de las inversiones, así como la eficacia de las operaciones son más importantes que nunca.

Las empresas se encuentran pilladas entre unos consumidores con un presupuesto adelgazado y una creciente competencia global. De la misma manera, los gobiernos se encuentran ante la presión de una menor generación de ingresos y una mayor demanda de servicios.

El alto grado de incertidumbre en el que nos movemos requiere también altas dosis de agilidad para adaptarse a las circuns-

tancias fluctuantes. Las empresas se tienen que adaptar rápidamente a los cambios en las preferencias de los consumidores y no permitir que la organización se quede con capacidades obsoletas u ociosas.

- **En la mejora de la colaboración, interna y externa**

El compromiso con la colaboración ha de extenderse a todas las partes interesadas: empleados, socios, clientes y público en general. Para ello, se deben desarrollar más programas en la red que permitan la participación de todos los agentes implicados en una actividad económica en la generación y debate de ideas. En definitiva, hace falta más democracia interna y externa.

- **En hacer un uso de la información mediante el análisis predictivo**

Hemos visto al principio cómo los Cisnes Negros no se pueden predecir consistentemente, pero también hemos dicho que se pueden intuir en cierto modo y actuar frente a ellos con anticipación.

Las empresas y los gobiernos pueden intuir esos cambios que se avecinan y actuar en consecuencia anticipadamente. En saberlo hacer radica gran parte del éxito como país y como empresas.

Tenemos acceso a una información más amplia y detallada que nunca sobre lo que queremos. Lo que hace falta es convertir esos datos en información útil para diseñar y llevar a cabo la acción. A veces falta voluntad política para hacerlo y a veces, también, visión emprendedora por parte de los negocios.

Los análisis predictivos pueden ayudar mucho a una empresa a mejorar su productividad, la eficiencia de sus procesos y las oportunidades de negocios.

Estos aspectos de manejo e interpretación de datos para proceder luego a la acción son clave –por ejemplo– en todo lo referente al cambio climático, tanto en su vertiente de mitigación como de adaptación. También lo son para el manejo de recursos naturales como el agua, los bosques etc.

- **En crear un sistema de gestión que posibilite las decisiones rápidas y su ejecución**

La construcción de un sistema de gestión ágil y eficaz pasa por ocho pasos básicos:

1. Autoridad claramente definida a cada nivel.
2. Criterios alineados con la estrategia o la política de gobierno.
3. Información.
4. Método: disponer de un procedimiento para debatir rápidamente las decisiones.
5. Disponer de objetivos claros en el tiempo.
6. Decisiones: hacer partícipes a los ejecutores de las decisiones, grupos de interés. Ej.: Regulaciones.
7. Acciones: desarrollar capacidades y sistemas para medir y aprender.
8. Resultados: seguimiento del desarrollo de las políticas para permitir que enlancemos las acciones con los resultados.

- **En integrarse globalmente**

En el período postcrisis, empresas y gobiernos tiene que recortar costes y optimizar sus recursos y la productividad de su capital, sean estos recursos naturales y/o capital humano, desde una perspectiva global e integrada.

- **En establecer alianzas con el gobierno y/o las administraciones públicas**

Para tener una verdadera política pública en aspectos de sostenibilidad a largo plazo que genere seguridad y confianza. Estoy

pensando sobre todo en la política energética, clave en estos momentos para la futura prosperidad de España.

Aumentar la productividad de las AAPP y de las empresas, especialmente de las pymes.

Fomentar el talento y la capacidad emprendedora.

Seguir reduciendo el déficit público, asignando los recursos de forma programada y eficiente.

Establecer un *Plan para la Conservación de los Recursos Naturales y la Biodiversidad*, a la luz de la situación actual de nuestros recursos.

## 5. Conclusiones

*Visión 2050* nos proporciona una información básica de cuáles son los retos globales a los que nos enfrentamos y de la hoja de ruta a seguir tanto por gobiernos como por empresas y ciudadanos.

Los países mediterráneos tenemos además nuestros retos específicos.

Según el Centro para la Cooperación Mediterránea de la IUCN (Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza), y su último análisis sobre la situación de la Región mediterránea, los retos más importantes que tenemos por delante, y que ha dividido en áreas temáticas prioritarias, son:

- La conservación de la diversidad de la vida. Asegurar una gestión sostenible y equitativa de la biodiversidad desde niveles locales a niveles globales.
- Cambiar las previsiones del clima. Integrar las consideraciones y oportunidades de la biodiversidad en las políticas y en las acciones frente al cambio climático.
- Energía natural y segura para el futuro. Hace falta un cambio drástico en el estilo de vida de los españoles. Somos un país energéticamente derrochador y no nos lo podemos permitir. Hay mucho por hacer en materia de eficiencia energética. Según el IDAE (Instituto para la Diversificación y el Ahorro Energético), el nivel de eficiencia energética en España ha empeorado en estos últimos tres años. Arrastramos compromisos legales sin concretarse o sin cumplir y hay numerosas regulaciones que se incumplen sistemáticamente.
- Gestión de los ecosistemas en beneficio de la humanidad. Mejora de los medios de vida, reduciendo la pobreza y la vulnerabilidad y aumentando la seguridad humana y medio ambiental mediante la gestión sostenible de los ecosistemas.
- Una economía verde.
- Integrar los valores de la conservación de los ecosistemas en la política económica, financiera y comercial.

Al precio actual las importaciones de energía rondarán los 46.000 millones de euros este año, frente a los 34.000 millones de 2010.

Hace falta tomar medidas de gran calado y no sólo para España, sino para el conjunto de la UE, que en el pasado mes de junio presentó una dura directiva sobre eficiencia energética que pretende reducir el consumo energético en un 20% en tan sólo nueve años.

La Comisión es consciente de la dependencia energética del exterior de países como España, que cada vez que los ciudadanos se dejan encendida la luz regalan fajos de billetes a Rusia, Venezuela o Argelia, países exportadores de gas natural y petróleo a Europa. Ello merma sin duda alguna nuestra competitividad.

Se trata de poner en práctica de forma generalizada sistemas de energía eficientes, equitativos y ecológicamente sostenibles:



A pesar del trasfondo complicado e impredecible hay una urgencia para tomar decisiones cruciales y acometer acciones decisivas para asegurarnos la prosperidad del futuro.

Necesitamos líderes políticos y empresariales que desarrollen escenarios claros para las empresas y la situación general, que contribuyan a identificar estrategias y modelos de negocio y de gestión pública que sean económica, social y ambientalmente sostenibles.

Mediante la combinación de la comprensión de la situación actual con un claro manejo de escenarios futuros, se pueden seleccionar los movimientos decisivos a tomar a lo largo de las tres recomendaciones clave anteriormente mencionadas: adelantarse a la escasez, enfocarse a la productividad y la agilidad, y marcar objetivos concretos para el crecimiento.

## Referencias bibliográficas

- BARRETT, R. (1998): *Liberating the corporate soul*. SMS Consulting Group.
- FOJÓN, E. (2011): «Enseñanzas de la crisis en el Mediterráneo»; en *Revista Atenea* (VI).
- FRIEDMAN, T. (2006): *La tierra es plana*. Ediciones Martínez Roca.
- FUNDACIÓN EVERIS (2010): *Transforma España. Un momento clave de oportunidad para construir entre todos la España admirada del futuro*.
- GLOBAL FOOTPRINT NETWORK (2010): *The living planet report*.
- IBM INSTITUTE FOR BUSINESS VALUE ANALYSIS (2010): *After the crisis: What now?*
- TALEB, N. (2007): *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. Nueva York, Random House.
- WORLD BUSINESS COUNCIL FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT (2010): *Vision 2050*.





# CRISIS ECONÓMICA Y CAMBIOS EN EL TURISMO

*Joaquín Auriolas*

Universidad de Málaga

## 1. Introducción

Durante su intervención en la Conferencia de Países Menos Adelantados, celebrada en Estambul en mayo de 2011, T. Rifai, secretario general de la Organización Mundial de Turismo (UNWTO)<sup>1</sup>, sostuvo que el turismo internacional había conseguido superar la crisis más profunda de su historia. Su duración, sorprendentemente reducida, se ha limitado a 2009, cuando el número de viajeros se redujo hasta 877 millones, 36 menos que en 2008 e incluso inferior al de 2007. En 2010 tuvo lugar una fuerte reactivación del 7% y las previsiones para 2011 apuntan un nuevo incremento entre el 4 y el 5%. Se trata, por otra parte, de una recuperación generalizada a casi todo el mundo, aunque particularmente intensa en Asia Meridional y América Latina y, en menor medida, en el África Subsahariana y en Europa Central y Oriental. Sólo el Nordeste asiático, por el riesgo de contaminación radioactiva tras el accidente en la central nuclear en Fukushima, y el norte de África, junto al resto de países árabes afectados por las revueltas políticas y sociales de la pasada primavera, registraron descensos netos de visitantes durante la primera mitad de 2011 y perspectivas negativas para el conjunto del año. Según UNWTO ninguno de las dos incidencias tendrán, sin embargo, entidad suficiente como para modificar las previsiones de crecimiento a nivel global, lo que significa que, en el caso de los conflictos en el Norte de África, el impacto sobre el turismo hacia los países afectados

puede ser importante, pero sin llegar a alterar significativamente al deseo de viajar al extranjero desde los países de origen de los turistas. Cabe esperar, por tanto, que la principal consecuencia turística de la «primavera árabe» sea una fuerte reordenación del tráfico en el área del Mediterráneo, con importantes repercusiones en el conjunto de Europa.

En Europa Occidental, y en particular en la Europa mediterránea, las previsiones iniciales para 2011 eran igualmente optimistas debido a la fortaleza de los indicios de recuperación económica en los países del norte, pero también más moderadas que en el resto. Aunque todavía no existen datos que permitan contrastarlo, los avances de resultados correspondientes al primer semestre que están presentando algunos gobiernos indican que los resultados han superado ampliamente las previsiones, ratificando la hipótesis de que la reordenación del tráfico no ha frenado significativamente los flujos de salida desde los países del centro y norte de Europa.

El final de la crisis en el turismo que reflejan las cifras de viajes turísticos al extranjero se interpreta como un efecto anticipado del retorno a la normalidad en la economía internacional. Esto se produce a pesar de que se mantiene la debilidad del gasto en consumo y las restricciones del crédito, pero sobre todo a pesar de la inseguridad sobre la fortaleza de la recuperación que se deriva de las tensiones financieras internacionales. Por otra parte, el desigual ritmo de crecimiento por grandes regiones es también el reflejo de la diferencia en el cuadro de expectativas económicas de cada una de ellas, quedando Europa desplazada del grupo de las más dinámicas, aunque igualmente forzada

<sup>1</sup> *Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas sobre Países Menos Adelantados*. Estambul (Turquía), mayo de 2011.

que el resto a adaptarse a las profundas transformaciones que siempre acompañan a las grandes convulsiones de la economía y que han sido tradicionalmente diáfanas en el caso del turismo. Tomando como referencia el cuadro de prioridades que se deduce de las líneas de trabajo impulsadas desde UNWTO, puede afirmarse que estas transformaciones vendrán marcadas por el aumento la seguridad, el reforzamiento de las consideraciones medioambientales y la demografía. También son reiteradas las referencias a las oportunidades de desarrollo que ofrece el turismo a las economías menos avanzadas, por lo que si se añaden estas consideraciones a los cambios que se han venido sucediendo en el sector desde la última crisis en el sector (2002-2003), la conclusión es que el principal acontecimiento turístico de la primera parte del siglo XXI es una profunda transformación en el mapa turístico internacional.

En efecto, el desarrollo de Internet y de las infraestructuras de transporte y alojamiento en cualquier parte del mundo, así como irrupción en el mercado de nuevos operadores al máximo nivel de competencia, la obsesión por la seguridad tras los atentados de Nueva York y las guerras de Afganistán e Irak, han reforzado los mercados regionales y han flexibilizado notablemente las rígidas estructuras del mercado de finales del pasado siglo. Por otra parte, los nuevos focos de demanda surgidos en el seno de las economías emergentes, intensamente pobladas, y el retorno a la competencia en precios, inicialmente a partir de la irrupción en el mercado del transporte aéreo de las compañías *low-cost*, pero sobre todo tras el estrechamiento de márgenes comerciales provocado por la crisis de 2009, impulsan un cambio radical en el funcionamiento global del sector, con perspectivas desfavorables para el Mediterráneo.

China es el máximo exponente de la transformación, pero la experiencia de otros países permite intuir que el proceso no ha hecho más que comenzar. La fortaleza con que el sector ha

comenzado a desarrollarse en el este de Europa o las posibilidades que se han abierto en Sudáfrica y se abrirán en Brasil en torno a grandes acontecimientos deportivos invitan a convencernos de que el turismo es un sector vivo y en transformación que debe ser vigilado de cerca por parte de las economías que más dependen del mismo.

El objetivo de este artículo es el de plantear una reflexión actual sobre la dinámica del turismo en España, a la vista de las tendencias que se aprecian en el conjunto del sector. Para ello se realiza, en primer lugar, un recorrido internacional sobre el papel del turismo en la economía, con una atención especial a los países del Mediterráneo y su particular respuesta a la crisis. A continuación, se realiza una revisión de la relación entre las crisis económicas y las crisis en el turismo, donde nuevamente se vuelven a destacar algunos aspectos concretos del Mediterráneo. El cuarto epígrafe recoge la particular incidencia de la crisis actual en el turismo español, desagregando el análisis por comunidades autónomas, mientras que en el quinto se presentan las conclusiones del trabajo.

## 2. El papel del turismo en la economía. Una perspectiva internacional, con especial referencia al impacto de la crisis en el Mediterráneo

Desde NNUU y otros organismos internacionales se viene insistiendo desde hace tiempo en que el turismo constituye una opción para la lucha contra la pobreza que los países menos avanzados tienen que esforzarse en aprovechar, sobre todo cuando no disponen de recursos naturales que faciliten su integración en estructuras económicas organizadas<sup>2</sup>. En general se acepta que el turismo es la actividad que más intensa-

<sup>2</sup> UNWTO ST-EP FOUNDATION: <http://www.unwtostep.org>

mente se desarrolla en estos países, además de convertirse en la principal fuente de divisas e incluso de rentas fiscales, por lo que UNWTO viene desarrollando desde hace algún tiempo un amplio programa de apoyo técnico a los que estén dispuestos a aceptarlo<sup>3</sup>. El consenso, sin embargo, no es unánime y tanto desde el ámbito académico como desde el de las ONG han surgido planteamientos que cuestionan o relativizan estas ventajas (Goodwin *et al.*, 2005; Scheyvensa, 2007; Chok *et al.*, 2007). A pesar de todo, las tres ideas que resumen el comportamiento del sector a nivel global en la última década es que los pilares del sector sigue estando donde estaban y que se mantiene el liderazgo internacional, tanto de origen como destino, de Europa y Estados Unidos, que la única alteración significativa en el mapa es China y que la mayor parte del crecimiento lo están capturando países emergentes, donde también el impacto de la crisis turística de 2009 fue menos acusado que en los avanzados.

Su capacidad para competir en precios es, en opinión de Kester y Croce (2011), el principal factor explicativo del mejor comportamiento de los países emergentes durante la crisis y, en menor medida, los recursos naturales y la apuesta por el turismo como actividad central en sus economías. Por otra parte, la solidez de la posición en los mercados de los destinos tradicionales en las economías más avanzadas se explica por las infraestructuras turísticas y del transporte, los recursos humanos, la seguridad y la sanidad y la higiene. Son conclusiones que se extraen de un listado de 70 indicadores de competitividad elaborado para un total de 139 países y publicado por *World*

*Economic Forum en The Travel & Tourism Competitiveness Report (T&TCR) 2011*<sup>4</sup>.

El Informe permite igualmente contrastar que el turismo no es la principal fuente de prosperidad para los países más ricos del mundo. En el Gráfico 1 se aprecia que, salvo excepciones puntuales, como España o Hong Kong, la relación entre PIB por habitante y peso relativo del turismo en la economía, es relativamente reducida, mientras que en las economías más dependientes del turismo, el nivel relativo de PIB por habitante es intermedio, lo que significa que, en términos globales, la relación entre especialización turística y bienestar relativo es débil y decreciente<sup>5</sup>. Tampoco se puede afirmar que especialización turística sea el resultado del aprovechamiento de ventajas competitivas. En el Gráfico 2 se refleja para el mismo grupo de países la relación entre competitividad turística, medido a través del Índice de Competitividad Turística elaborado por WEF, apreciándose nuevamente una relación decreciente que indica que las economías más dependientes del turismo disfrutaban de un nivel de competitividad intermedio e inferior a los de las economías más prósperas. Según este enfoque, la competitividad turística viene determinada por el entorno institucional, las infraestructuras, los recursos humanos y las condiciones de seguridad, lo que explica que los mayores niveles de competitividad correspondan a los países más desarrollados.

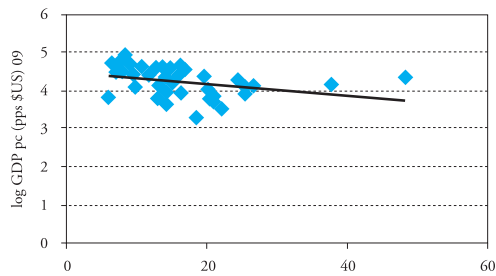
Cuando se discrimina entre los 20 países más competitivos y los 20 cuyas economías son más dependientes del turismo, las conclusiones se modifican significativamente. En el caso de los primeros, las relaciones entre PIB por habitante y especialización turística, por un lado, y entre

<sup>3</sup> UNWTO suele acompañar sus planteamientos de datos contundentes, como que durante la primera década de este siglo el número de turistas hacia los 48 países menos desarrollados creció de 6 a 17 millones y los ingresos por turismo todavía algo más. Por otro lado, Cabo Verde, Vietnam o Zanzíbar, son ejemplos de lugares remotos en franca expansión, pero también otros más cercanos, como Ucrania o repúblicas bálticas en Europa Oriental, figuran entre los más dinámicos y con mejores perspectivas de crecimiento a medio plazo.

<sup>4</sup> *The Travel & Tourism Competitiveness Report (T&TCR) 2011. World Economic Forum: <http://www.weforum.org/ttcr>*

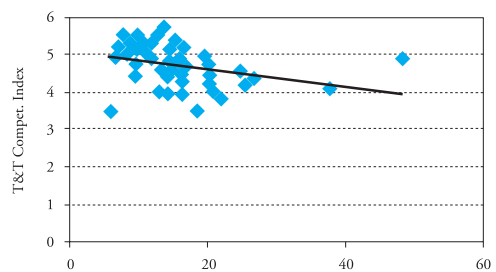
<sup>5</sup> Los Gráficos 1 y 2 se han elaborado para los 20 países con mayor nivel de competitividad turística, según T&TCR, y para los 20 más especializados en el sector, además de Italia, Turquía y Argelia, con el fin de completar el mosaico mediterráneo.

Gráfico 1. PIB pc (2009) y peso del turismo en la economía. En porcentaje del PIB



Fuente: WEF (2011).

Gráfico 2. Competitividad turística y peso del turismo en la economía. En porcentaje del PIB

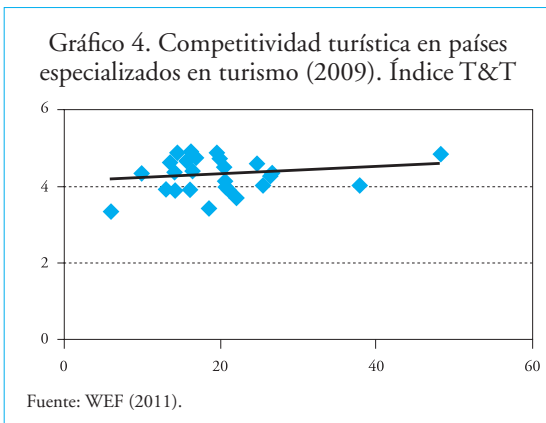
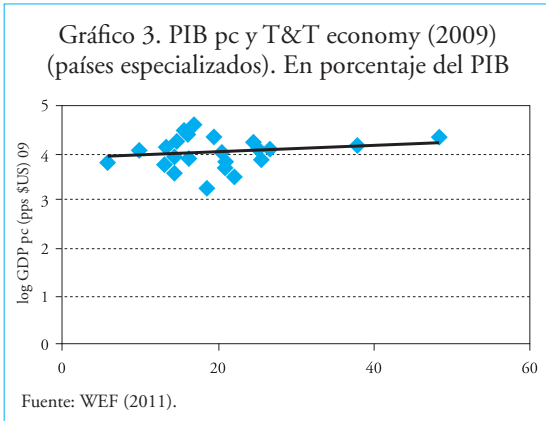


Fuente: WEF (2011).

competitividad turística y especialización, por otro, se mantienen negativas e incluso se intensifican, reafirmando el convencimiento de que las economías más avanzadas del planeta deben su prosperidad a otras actividades diferentes del turismo, pero que, a pesar de ello, se mantienen con los mayores niveles de competitividad en el sector. Esta relación se quiebra cuando nos centramos en las economías más dependientes del turismo. En este caso, tanto la relación especialización turística y entre PIB por habitante (Gráfico 3), como entre especialización y competitividad (Gráfico 4), la relación se vuelve creciente, lo que significa que si bien el turismo es una opción estratégica secundaria para las economías más avanzadas, en el caso de las intermedias puede contribuir a mejorar la posición relativa de sus economías a nivel internacional. Se justifica de esta forma el

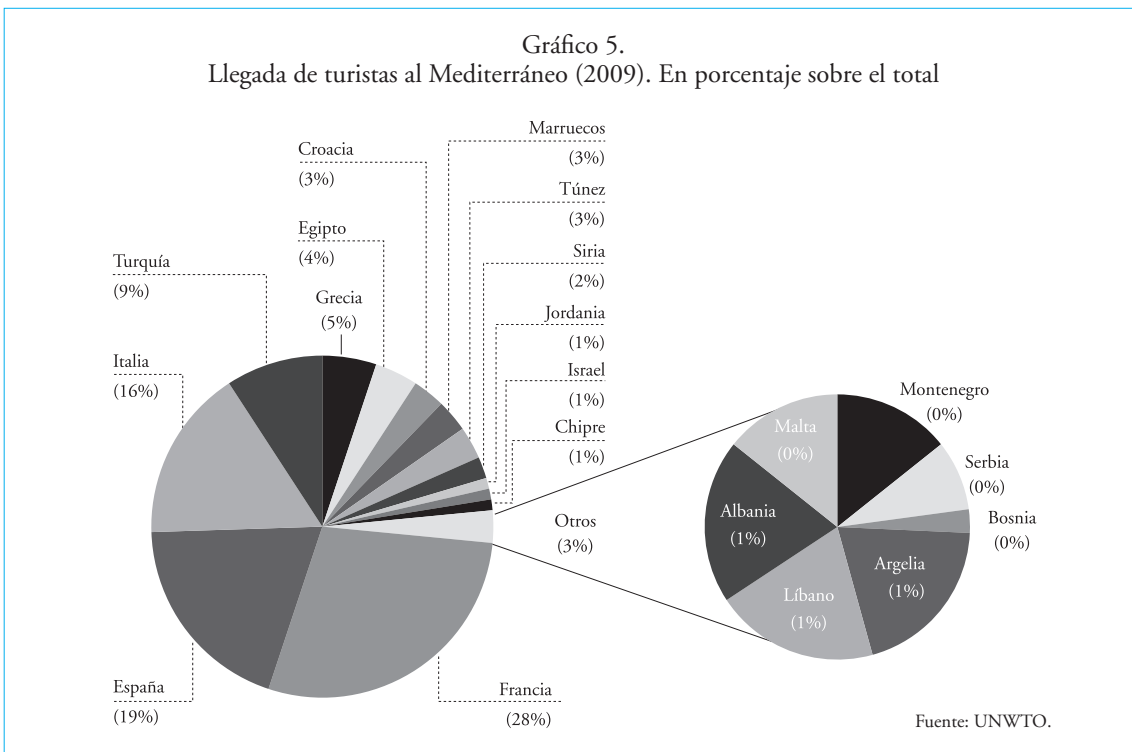
interés de Naciones Unidas por la promoción del turismo como una de las actividades en torno a la cual diseñar estrategias económicas de futuro para las economías menos desarrolladas y emergentes.

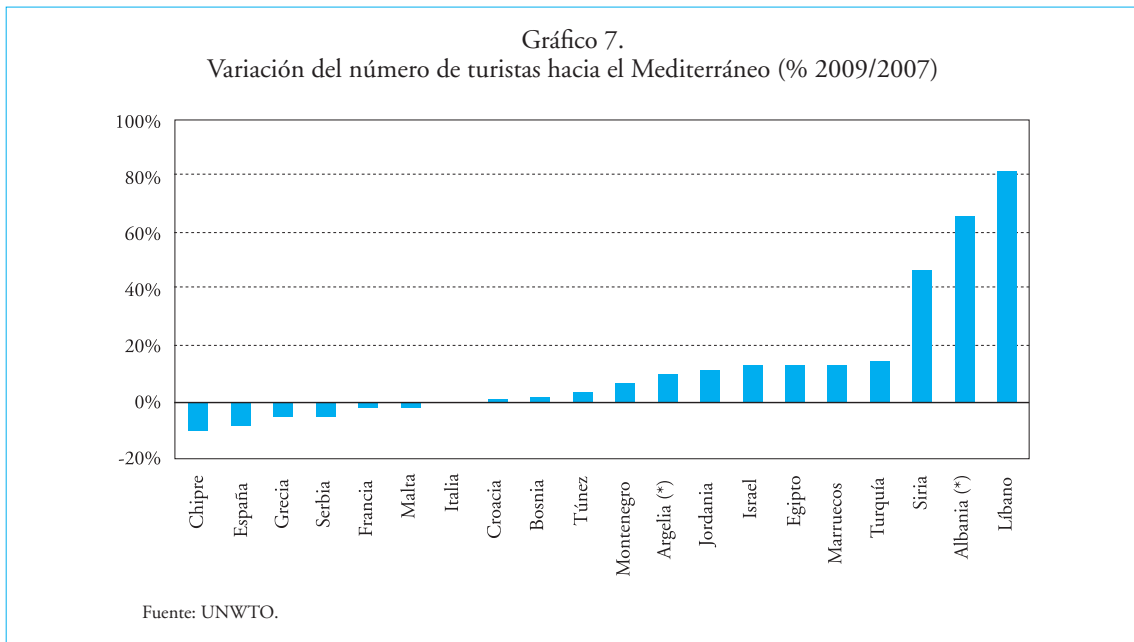
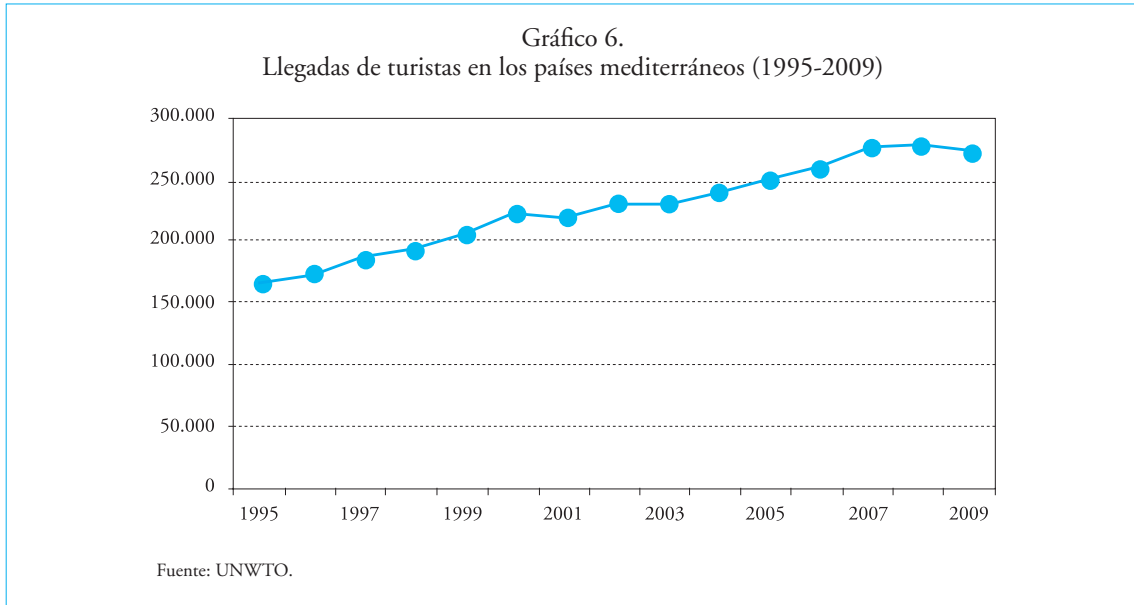
En su conjunto el Mediterráneo se configura como el principal destino de los viajes turísticos internacionales, aunque tan fuertemente desarticulado que resulta imposible su consideración unitaria. A pesar de ello, los 272 millones de turistas que durante 2009 visitaron alguno de los países situados en la cuenca del Mediterráneo representan el 29% del tráfico turístico internacional, compartiendo el interés por un producto turístico que combina equilibradamente el atractivo de un extraordinario patrimonio cultural y arqueológico, con unas condiciones naturales y climatológicas privilegiadas desde el punto de vista vacacional. También comparten una presencia significativa en los mercados del centro y norte de Europa, probablemente los de mayor interés estratégico a nivel mundial en términos de poder adquisitivo, frecuencia y fidelidad, aunque se diferencien en casi todo lo demás. Son significativas las diferencias en precios y en equipamientos e infraestructuras, así como en la calidad de los servicios y en las condiciones de seguridad e higiene, aunque la principal dificultad para la identificación sustantiva del Mediterráneo como destino turístico unitario a nivel internacional es el de la asincronía cíclica. Se suele resumir la cuestión sin demasiada precisión distinguiendo entre la vertiente Norte y Sur, y enfatizando en la repercusión positiva que normalmente tiene sobre una de ellas una perturbación adversa en la otra. Los conflictos bélicos y las crisis de seguridad que han salpicado diferentes partes de la cuenca durante los últimos 30 años permiten contrastar que los efectos sobre el turismo han sido importantes y localizados, pero difícilmente han llegado a provocar un descenso en el deseo de viajar a otros países de la zona. La extraordinaria diversidad interna también se manifiesta en el liderazgo de la parte más occidental de



la vertiente septentrional, donde Francia, España e Italia siguen concentrando el 63% del total del flujo turístico hacia el Mediterráneo (ver Gráfico 5).

Todavía no existe información suficiente como para valorar las consecuencias sobre el turismo de las revueltas de la primavera en los países del norte de África, pero sí que comienza a conocerse el desigual impacto de la crisis económica. Tras un intenso crecimiento entre 1995 y 2008, en el que el número de turistas hacia los diferentes destinos mediterráneos se incrementó en un 70%, en 2009 se registra una caída de 2,5 puntos, aunque también con un impacto mucho más acusado cuanto más al norte y al oeste. Se trata de la mayor crisis en el turismo hacia el Mediterráneo desde la Guerra del Golfo (1991-1992), con consecuencias sobre el conjunto incluso mayores que las derivadas de los atentados de septiembre de 2001 y los posteriores conflictos bélicos en Afganistán e Irak, cuyos efectos se percibieron con claridad, pero limitándose exclusivamente a frenar temporalmente el intenso ritmo de crecimiento que venía experimentando





el conjunto del sector, especialmente en los destinos de oriente medio. En 2004 tuvo lugar la reactivación del crecimiento, que alcanzó niveles extraordinariamente elevados en Israel y Egipto y que llevó a países como Montenegro o Albania a incorporarse definitivamente a un mercado al que hasta entonces habían permanecido ajenos.

La crisis de 2009 ha sido también la primera perturbación adversa percibida con mayor intensidad en los destinos tradicionalmente calificados como estables (Francia, Italia y España) de la ribera norte (Gráficos 6 y 7).

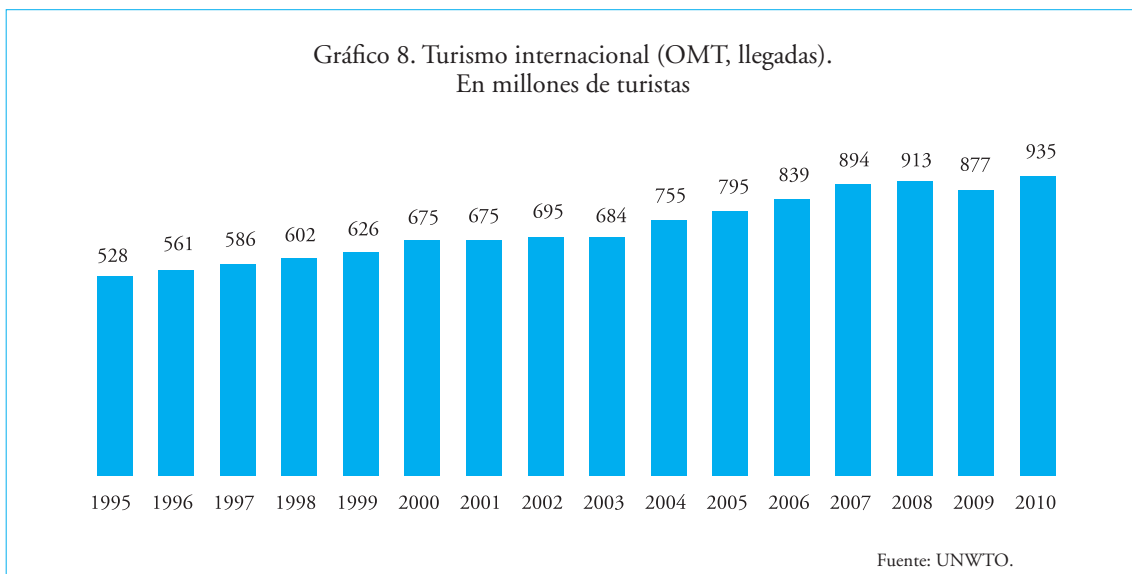


### 3. Crisis turísticas y crisis económicas. Especial referencia al caso español

Aunque todas las crisis son importantes por sus devastadores efectos económicos y sobre el empleo, también lo son por las transformaciones que provocan, sin que esto se perciba como algo negativo debido a que favorecen la depuración del sistema y la sustitución de los elementos obsoletos y maduros por otros más jóvenes y emergentes. Se admiten dos grandes categorías de episodios críticos con consecuencias particularmente graves para el turismo: las crisis económicas y las de seguridad. Estas últimas pueden tener su origen en un conflicto bélico, en un atentado terrorista o en un incidente sanitario y la consecuencia de todas ellas es que se reduce deseo de viajar, calificándose la situación como crítica cuando el número de viajes internacionales desciende con respecto al año anterior. Sin embargo, y aunque la historia reciente está llena de incidentes de este tipo, hasta 2008 sólo se reconocían en el sector dos episodios de crisis a nivel internacional y en ambos casos provocados por cuestiones de seguridad. El primero fue en 1981 y estuvo asociado a la inestabilidad provocada por las guerras de las

Malvinas y el Líbano, y el segundo en 2001-2003 como consecuencia de los atentados de las Torres Gemelas y las posteriores guerras de Afganistán e Irak y la crisis sanitaria en el extremo oriente. También los desastres naturales pueden incluirse en el capítulo de crisis de seguridad, aunque sus efectos suelen estar mucho más localizados y resultan más fáciles de caracterizar en términos de duración, difusión o contagio y consecuencias en términos de cambio o transformación. La crisis de 2009 ha sido más intensa que las anteriores, aunque también relativamente efímera y con la particularidad de que por primera vez se produce por razones ajenas a la seguridad e incluso al propio sector (Gráfico 8).

A partir de los atentados del 11-S en Nueva York y la crisis de la «gripe asiática» en Taiwan, se ha desarrollado bastante literatura en torno a los denominados análisis de intervención, que estiman el impacto de este tipo de acontecimientos sobre la demanda turística en forma de perturbaciones ajenas a la estacionalidad y el ciclo en modelos ARIMA convencionales (Stepchenkova *et al.*, 2010; Evans *et al.*, 2005). Una revisión apresurada de los resultados sugiere que los efectos de las crisis de seguridad sobre el turismo son, en ge-



neral, intensos, aunque poco duraderos. Desde un punto de vista del tamaño del impacto territorial se contrasta que en el caso de conflictos bélicos y en el del SARS (*Severe Acute Respiratory Syndrome*) sus consecuencias han excedido ampliamente los límites de las zonas directamente implicadas, hasta terminar afectando al conjunto del turismo internacional en el sentido de reducir el deseo de viajar al extranjero (Jen-Hung *et al.*, 2002; Min, 2005; Chi-Kuo *et al.*, 2005; Sue Ling *et al.*, 2005; Jonas *et al.*, 2011). En el caso de atentados terroristas y, sobre todo, de desastres naturales, los efectos son bastante localizados y se perciben más en forma de desvío de tráfico que de disminución en el número de viajes (Sönmez *et al.*, 1998; Sönmez *et al.*, 1999; Brunt *et al.*, 2002; Coshall, 2003).

Entre los agentes del sector se reiteran las advertencias sobre el hecho de que la fuerte caída en el número de viajes internacionales durante 2009 no es el reflejo de una crisis en el sector turístico, sino de una fuerte contracción en el gasto de las familias provocada por una crisis económica y financiera internacional de consecuencias sistémicas, que también han terminado por afectar gravemente al turismo. Enfocar con esta perspectiva la valoración de la situación actual del sector no es intrascendente debido a que sugiere, entre otras cosas, que el sector turístico no tendrá que realizar ajustes estructurales tan dolorosos como otras actividades (banca, construcción, etc.), aunque resulte obligado aceptar que la aceleración de los procesos de cambio que son consustanciales a todos los periodos de crisis también se están produciendo en el turismo. La demografía, la seguridad, el estrechamiento de los márgenes empresariales y la nueva competencia en precios, la profunda revisión de las relaciones entre el medio ambiente y el turismo y el reforzamiento de los grandes mercados regionales (sobre todo, nuevos destinos y nuevos demandantes en países emergentes) se apuntan como las grandes tendencias a nivel internacional que se están acelerando en estos momentos, aunque cada

país las perciba de manera diferente y tenga la posibilidad de incorporarlas desde la perspectiva de su propia idiosincrasia.

En el caso concreto de España, el convencimiento de que los cambios que están en marcha son de tal intensidad que justifica la expresión de agotamiento de un modelo se ha extendido durante los tres últimos años. Si se toman como referencia los temas que habitualmente capturan el interés de los analistas, es previsible que al desplome de la construcción y al cierre del mercado del crédito se añada el hundimiento de las finanzas municipales, lo que supondría el certificado de defunción del modelo turístico desarrollado desde mediados de los 90 y la resolución definitiva de las incertidumbres acerca del futuro del turismo residencial, los límites al crecimiento de la oferta de alojamiento y la urbanización descontrolada del litoral. España, sin embargo, seguirá contando con la fortaleza competitiva que se deriva de su sólida posición en los mercados europeos y de la experiencia y calidad del capital humano, así como con la ventaja de unas infraestructuras turísticas consolidadas y de primer orden, pero que se podrían ver afectadas por el descenso en el *stock* de capital público derivado del cierre de la inversión pública.

#### 4. Las crisis turísticas en España y la caracterización del último ciclo

España es un buen ejemplo de que la difusión territorial de los efectos sobre el turismo de las crisis de seguridad es marcadamente asimétrica. La demanda turística (medida en pernoctaciones hoteleras) hacia España creció durante la crisis del 81 y se mantuvo moderadamente creciente durante la de 2001-2003, existiendo un consenso bastante generalizado de que en ambas ocasiones supo aprovechar las ventajas derivadas de su condición de destino consolidado y seguro para beneficiarse de la reordenación del tráfico. El

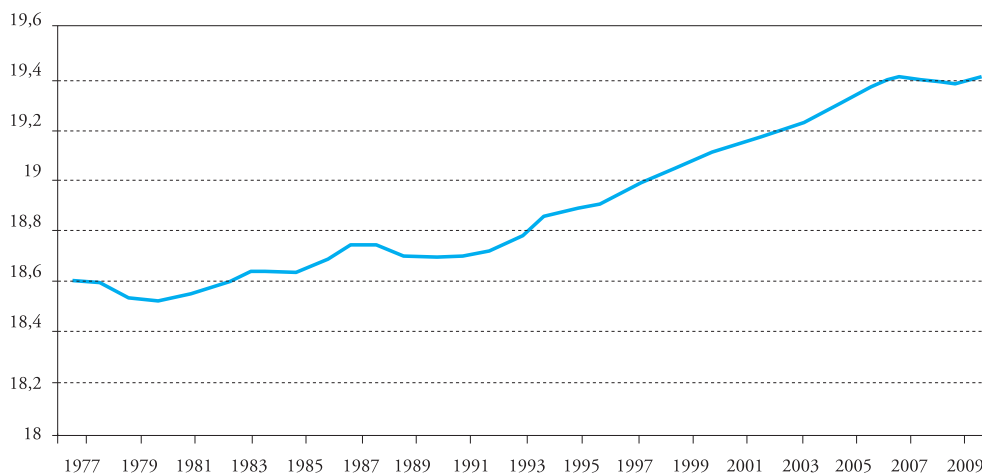
turismo español se ha mostrado, en cambio, bastante más sensible a las crisis económicas. Hasta la crisis de 2009, tan sólo en dos ocasiones anteriores se habían producido descensos netos en la serie ciclo-tendencia de pernoctaciones hoteleras (ver Gráfico 9). La primera vez fue en 1979-1980, por lo tanto muy cercana en el tiempo a la primera crisis turística internacional, pero diferenciándose de ésta en que no tuvo nada que ver ni con la guerra del Líbano ni con la de las Malvinas, a las que se anticipó en el tiempo, sino más bien con la segunda crisis del petróleo, que por entonces se encontraba en plena efervescencia. Una década después se registró el segundo descenso y también en esta ocasión por razones exclusivamente económicas. Entre 1992 y 1993 no sólo se reduce el número de pernoctaciones hoteleras, sino también el de visitantes, constituyendo el episodio crítico más agudo experimentado por el turismo español hasta la crisis de 2009.

El Gráfico 9 también permite apreciar tres características importantes de la historia reciente del sector. La primera de ellas es el fuerte desplome de la actividad, tanto a finales de los 70

como a comienzos de los 90, pero sobre todo su duración, en el sentido de que el periodo de tiempo que transcurre entre el inicio de la crisis y el retorno a niveles calificables como normales es, en ambos caso, considerablemente mayor que durante la crisis de 2009.

La segunda característica a destacar es la extraordinaria duración de la fase expansiva del ciclo turístico que se inicia a finales de 1993 y que se prolonga hasta mediados de 2008, lo que no quiere decir que haya sido un periodo homogéneo ni carente de tensiones. El anclaje de la economía española para escapar de la crisis de los 90 fue la demanda externa y, más concretamente las exportaciones y los ingresos por turismo. Como también ocurre en la actualidad, el desplome del gasto de las familias y de la inversión empresarial, junto al esfuerzo de consolidación fiscal que se prolongó hasta el cambio de siglo, provocó que la economía española quedara rezagada del proceso de recuperación que se había iniciado en resto de Europa. La parálisis de la demanda interna se prolongó hasta 1998, que es también cuando se comienzan a percibir los primeros síntomas de

Gráfico 9.  
Pernoctaciones hoteleras en España (1977-2009). Ciclo-tendencia



Fuente: INE.

una desaceleración económica en Europa, que se va a prolongar hasta los primeros años de la década siguiente.

Las dificultades por las que atravesaban Alemania, Francia, Portugal o Italia habrían tenido graves consecuencias para el turismo español, de no haber sido porque también en esas fechas se pone en marcha el proceso de expansión inmobiliaria que se consolidaría definitivamente en la década siguiente y que tomaría el relevo del turismo en su función de motor del crecimiento económico en España. La recuperación de la confianza de los consumidores, junto a la reducción de tipos de interés y abundancia de crédito, permitió un fuerte crecimiento del gasto familiar, cuya principal consecuencia turística fue que el turismo nacional pudo ocupar el espacio que comenzaba abandonar el extranjero. La otra gran consecuencia fue la explosión del turismo residencial, sin duda uno de los rasgos más característicos del ciclo. Gracias a ello, el turismo español no sólo pudo superar sin graves traumatismos, salvo en los archipiélagos, la difícil situación económica de nuestros vecinos, sino también la crisis del turismo internacional de los años 2001 a 2003.

La tercera característica a destacar es la mayor intensidad en el crecimiento que se deduce de la mayor pendiente que se aprecia en el perfil de la curva a partir 1994. Se trata de un rasgo indicativo de que la profunda renovación experimentada por el turismo durante la crisis de los 90 no sólo hizo que el sector que surgía de la misma fuese radicalmente diferente del que había entrado en ella, sino que también sugiere que el potencial de crecimiento del sector es considerablemente mayor que durante el ciclo anterior. Si de la serie de pernoctaciones representada en el Gráfico 9 se elimina el componente cíclico y se mantiene exclusivamente el de tendencia se obtiene una perspectiva más aproximada del potencial de crecimiento a largo plazo<sup>6</sup>.

Puesto que el valor del coeficiente de tendencia en cada momento puede ser interpretado como un indicador de la inercia del crecimiento a largo plazo, la aparición de episodios negativos puede identificarse como síntomas del final de una determinada forma de crecer, es decir, del agotamiento de un proceso. El Gráfico 10 vuelve a mostrar la brusquedad de la contracción en el sector durante la crisis de los 90, nuevamente más acusada que la de 2009, aunque lo más interesante es la anticipación con que se produce la inflexión en la tendencia, que comienza a percibirse a mediados de 1988. Con una demanda interna artificialmente sostenida por el gasto público asociado a los fastos del 92, las cifras de visitantes siguieron creciendo hasta ese año, para desplomarse posteriormente en el 93, pero lo que está indicando el Gráfico 10 es que el modelo turístico de los 80 había comenzado a desinflarse tres años antes y que las advertencias sobre los síntomas de madurez en el modelo de sol y playa español que proliferaron por la época estaban plenamente justificada<sup>7</sup>.

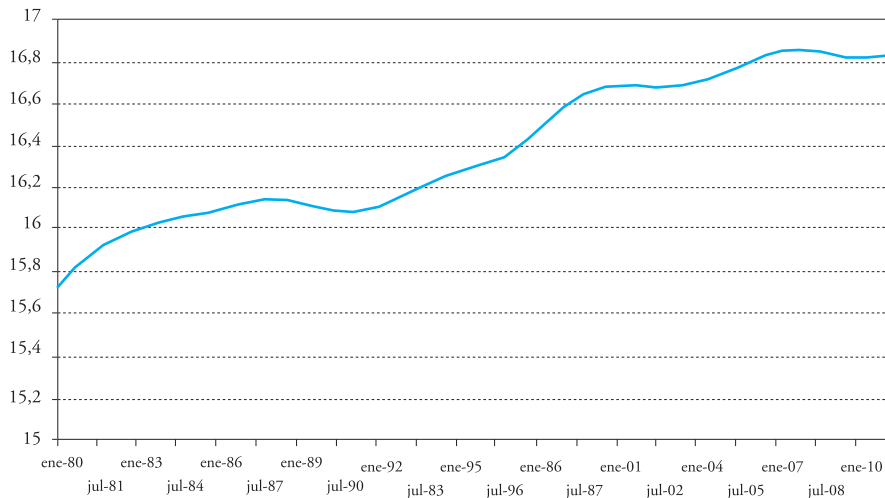
También se aprecia en la gráfica la fortaleza de la recuperación que se inicia a finales del 93, ratificando que el peligro de desaparición del turismo de sol y playa en España no solamente se había superado, sino que incluso había conseguido salir reforzado con los ajustes durante la crisis. Entre estos ajustes hay que destacar una profunda reestructuración empresarial y cambios en los procedimientos de comercialización y gestión de los establecimientos, fuertemente influenciados por la progresiva implantación de Internet y la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación, la estandarización de los estándares de calidad y las fusiones empresariales. También se produjo la consolidación de otros segmentos turísticos que,

<sup>6</sup> El Gráfico 10 representa la serie de pernoctaciones hoteleras mensuales en España entre 1980 y enero de 2011, a la que se ha aplicado un filtro Hodrick-Prescott para extraer su componente tendencial. El objetivo es despojar a la serie de todos sus con-

dicionantes a corto plazo, como la estacionalidad, el ciclo o las perturbaciones aleatorias, con el fin de detectar la inercia a largo plazo de la actividad representada.

<sup>7</sup> La interpretación del componente tendencial de la serie de pernoctaciones hoteleras durante la crisis de los 90 se analiza con detalle en Auriol, Fernández y Manzanera (2004).

Gráfico 10. Pernoctaciones hoteleras mensuales.  
Tendencia 1980 – junio 2011



Fuente: INE.

como el rural y de naturaleza, el de golf o el de circuitos, habían sido considerados hasta entonces como emergentes, pero que gracias a su progresiva implantación facilitaron la extensión al conjunto del territorio de una actividad que hasta entonces había estado principalmente limitada al litoral. El fuerte ritmo de crecimiento con que el sector se aproximó al cambio de siglo acredita la profunda renovación en sus estructuras tras la crisis, aunque la sorprendente capacidad para aislarse de las tensiones económicas en el entorno y de las dificultades en el propio sector a nivel internacional a partir del año 2000 se explica, como ya se ha indicado, por el giro hacia el mercado nacional y el clima de euforia económica instalado en torno a la construcción y la abundancia del crédito y que a la postre se convertiría en la principal factura que el estallido de la burbuja inmobiliaria cargaría sobre el turismo<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> D. Quero se refería anticipadamente a esta posibilidad señalando que «la consolidación de nuestras economías turísticas regionales en España como economías inmobiliarias no tiene otro destino posible que la hecatombe ambiental y demográfica (Quero Castany, 2004; p. 197).

La crisis turística internacional de los años 2001-2003 fue, como se ha indicado, una crisis de seguridad y, como ya ocurriera en la de 1981, no tuvo consecuencias particularmente graves para el turismo español. La sólida posición de los destinos españoles en el mercado volvió a jugar su favor, permitiéndole beneficiarse nuevamente de la redistribución del tráfico que tuvo lugar. No pudo impedir, sin embargo, la necesidad de adaptarse a marchas forzadas a los cambios que se estaban precipitando en el sector y que incluían una profunda reestructuración del transporte aéreo, donde el modelo *low cost* termina por desplazar definitivamente al *charter*; la consolidación del fenómeno Internet y sus múltiples consecuencias (extensión del comercio electrónico, emancipación del turista respecto de las agencias de viaje y apertura de un amplio abanico de posibilidades en materia de comercialización y promoción); y, en el caso concreto de España, la explosión del turismo residencial, al abrigo del *boom* inmobiliario.

La serie de tendencia permite apreciar que el periodo comprendido entre las crisis del 92 y 2009

no fue tan placentero como sugería el perfil del Gráfico 9. Aunque el número de viajeros no dejó de aumentar en ningún momento, el volumen de pernoctaciones hoteleras acusó el descenso del turismo extranjero, que afectó especialmente a las comunidades de Canarias y Baleares, y que provocó una importante corrección en el coeficiente de tendencia de la serie a partir del año 2000.

La siguiente gran crisis del turismo español será la de 2009<sup>9</sup>, aunque a la vista de que las anteriores crisis turísticas internacionales no llegaron a provocar descensos netos en la llegada de turistas hacia España, se llegó a pensar que también en esta ocasión se conseguirían superar las adversidades con cierta facilidad. La razón fundamental era que al final del verano de 2008 se habían conseguido superar los registros de entrada del año anterior, aunque el espejismo se deshizo repentinamente, tras el colapso financiero internacional del otoño. En 2009 se registró la tercera crisis turística internacional, que también era la primera de origen estrictamente económico y también la primera que se percibía en España al mismo tiempo que en el resto del mundo y sin ningún tipo de beneficio derivado de la reordenación del tráfico turístico internacional.

La Tabla 1 refleja los valores de los coeficientes de tendencia en la serie de pernoctaciones hoteleras en España y la desviación típica de estos datos, como indicador de inestabilidad. Los resultados se presentan para el periodo que desemboca en la crisis de los 90, para el conjunto del ciclo posterior, es decir, arrancando en 1992 y finalizando en 2008, y ampliando esta última perspectiva con los datos disponibles hasta el primer semestre de 2011. Se obtienen nuevas evidencias de que el turismo que surge de la crisis de los 90 es más potente que el anterior y también más inestable. También se obtiene que la inestabilidad aumenta con la crisis de 2009, aunque de forma moderada

y sin que la corrección suponga una alteración significativa en el coeficiente de tendencia, lo que podría significar que si las previsiones sobre la recuperación del sector se confirman y no se produce una involución como consecuencia del deterioro del clima económico en Europa, el turismo español podría superar la crisis de 2009 con una sorprendente comodidad y sin necesidad de hacer ajustes tan costosos como en los años 90. Las principales interrogantes siguen planeadas en torno al ajuste en el sector residencial y el exceso de oferta de alojamiento y a las dificultades financieras de las administraciones públicas, tanto por su posible incidencia sobre el deterioro de las infraestructuras, como el de los servicios públicos por parte de las corporaciones locales.

El análisis desagregado por regiones de los coeficientes de tendencia en la serie de pernoctaciones hoteleras permite apreciar que una de las principales razones por las que el turismo español refuerza su potencial de crecimiento después de la crisis de los 90 es la extensión del turismo al conjunto del territorio. La Tabla 1 Desde una perspectiva regional, el conjunto del periodo comprendido entre 1977 y 2010 es bastante desigual. Las que han conseguido desarrollar un mayor potencial de crecimiento han sido Asturias, Castilla-La Mancha, Galicia, La Rioja y Cantabria, y lo hacen fundamentalmente en el periodo comprendido entre 1992 y 2010, todas ellas con predominio del turismo rural y de naturaleza. La primera comunidad de turismo tradicional es Canarias, seguida de Andalucía y Cataluña. El peso específico de estas comunidades en el conjunto del turismo nacional

Tabla 1. Coeficientes de tendencia de la serie de pernoctaciones hoteleras en España 1980 – jun 2011

	Coeficiente	R <sup>2</sup>	Desviación típica
1980-1991	0,00006	0,5612	0,108165
1992-2008	0,0001	0,916	0,241690
1992-2011	0,0001	0,8797	0,243279

<sup>9</sup> En realidad, se identifican tres mínimos en el Gráfico 10, aunque el segundo de ellos, a mediados de 2002, es de magnitud irrelevante.

Tabla 2. Coeficientes regresión de la serie de tendencia de pernoctaciones hoteleras por CCAA (filtro Hodrick-Prescott)

CCAA	1977-2010	1977-1991	1992-2008	1992-2010
Asturias	0,0526	0,0249	0,0767	0,0721
Castilla la Mancha	0,046	0,0335	0,0419	0,0386
Galicia	0,0435	0,0183	0,0632	0,0596
La Rioja	0,043	0,0182	0,05504	0,0517
Cantabria	0,0422	0,0201	0,059	0,0546
Canarias	0,0411	0,0259	0,052	0,0504
Pais Vasco	0,0401	0,0073	0,0598	0,0578
Andalucía	0,0399	0,02	0,0522	0,0484
Cataluña	0,0384	0,0267	0,0466	0,0437
Murcia	0,0377	0,0309	0,0427	0,0391
Navarra	0,0372	0,0123	0,059	0,0565
Extremadura	0,0365	0,0188	0,0509	0,0482
Castilla y León	0,0337	0,0075	0,0709	0,0677
Aragón	0,0323	0,0121	0,0472	0,0449
España	0,0312	0,0159	0,0411	0,0387
C. Valenciana	0,0288	0,0122	0,0439	0,0413
Madrid	0,0261	0,0035	0,0469	0,0474
Baleares	0,0135	0,0075	0,0116	0,009

Fuente INE.

se debilita tras la crisis del 90, aunque todas ellas refuerzan su potencial de crecimiento con respecto a la etapa anterior. Los coeficientes de menor tamaño corresponden Comunidad Valenciana, Madrid y Baleares, las otras tres regiones turísticas del país, que durante el último ciclo también perdieron peso relativo dentro del conjunto.

## 5. Conclusiones

El desplome del turismo durante 2009 no fue el reflejo de una crisis turística propiamente dicha, sino una consecuencia directa del colapso financiero internacional en el cuarto trimestre del año anterior. La contracción ha sido intensa, aunque también efímera y se confía en que la recuperación de la actividad en todo el mundo termine por consolidarse, a pesar de las incertidumbres derivadas de las tensiones financieras internacionales.

Entre las mayores incógnitas del momento figura el futuro inmediato del turismo en los países del norte de África más afectados por los conflictos de la primavera árabe. El optimismo ante el acusado ritmo de recuperación de la actividad en los países más orientales del Mediterráneo se vio bruscamente interrumpido, sin que existan valoraciones hasta el momento de la intensidad y duración de sus consecuencias, ni tampoco de la posibilidad de contagio hacia otros países. Existen evidencias, en cambio, de que la reorientación del tráfico turístico procedente del centro y norte de Europa está permitiendo acelerar la recuperación del sector en la parte occidental del Mediterráneo.

España registró en 2009 la segunda crisis turística de su historia en forma de descenso neto en el número de visitantes extranjeros. Desde la última vez, en 1993, habían transcurrido 15 largos años ininterrumpidos de intenso crecimiento, aunque no exentos de episodios intermedios de inestabilidad, especialmente perceptibles a través de las pernoctaciones en establecimientos ho-

teleros. La fortaleza con el que sector consiguió salir de la crisis anterior se explica por los ajustes estructurales realizados y por la consolidación de una serie de segmentos que hasta entonces eran exclusivamente considerados como emergentes, pero sobre todo por la extensión al conjunto del territorio de una actividad que hasta entonces había estado fundamentalmente limitada al litoral.

La fortaleza de la demanda interna y su proyección sobre el aumento del turismo interior fueron suficientes para evitar la mayor parte de la inestabilidad procedente del exterior, especialmente entre 2001 y 2003. No se pudo evitar, sin embargo, un nuevo proceso de ajuste a los cambios globales que volvían a precipitarse en el sector y que se articularon fundamentalmente en torno a Internet, el transporte *low cost* y la obsesión por la seguridad. El proceso se agota con la crisis financiera de 2008, cuando comienzan a desmoronarse los tres principales baluartes del modelo turístico nacional, que tan generosos dividendos proporcionó durante más de un década: el turismo residencial, el urbanismo de litoral y la edad de oro de las finanzas municipales.

El escenario es irreproducible, por lo que puede afirmarse sin ambigüedad que el modelo ha caducado de forma definitiva. A pesar de ello, no se prevé que los ajustes estructurales necesarios para superar las secuelas de la difícil coyuntura que vivió el sector durante 2009 tengan que ser tan acusados como durante la crisis de los 90.

## Referencias bibliográficas

- AURIOLES MARTÍN, J.; FERNÁNDEZ CUEVAS, C. Y MANZANERA DÍAZ, E. (2004): «El medio y el largo plazo en el turismo español»; en AURIOLES MARTÍN, J., coord.: *Mediterráneo Económico* (5): «Las nuevas formas del turismo»; pp. 15-38.
- BRUNT, P.; COUSINS, K. (2002): «The Extent of the Impact of Terrorism on International Travel and Tourism at Specific Tourist Destinations. Crime Prevention and Community Safety»; en *International Journal* (4); pp. 7-21.
- CHI-KUO, M.; CHERNG, G. D. Y HSIU-YU, L. (2005): *Comparison of Post-SARS Arrival Recovery Patterns*. Institute of Business and Management National Chiao Tung University, Taiwan.
- CHOK, S.; MACBETH, J. Y WARREN, C. (2007): «Tourism as a Tool for Poverty Alleviation: A Critical Analysis of 'Pro-Poor Tourism' and Implications for Sustainability»; en *Current Issues in Tourism* (10, 2-3); pp. 144-165.
- COSHALL, J. T. (2003): «The Threat of Terrorism as an Intervention on International Travel Flows»; en *Journal of Travel Research* (42); pp. 4-12.
- EVANS, N. Y ELPHICK, S. (2005): «Models of crisis management: an evaluation of their value for strategic planning in the international travel industry»; en *International Journal of Tourism Research* (7, 3); pp. 135-150.
- GOODWIN, H.; ASHLEY, C. Y BOYD, C. (2005): «Pro-Poor Tourism: Putting Poverty at the Heart of the Tourism Agenda»; en *Natural Resource Perspectives*. Disponible en <http://www.oneworld.org/odi/nrp>
- JEN-HUNG H. Y MIN, J. C. (2002): «Earthquake devastation and recovery in tourism: the Taiwan case»; en *Tourism Management* (23); pp. 145-154.



- JONAS, A; MANSFELD, Y.; SHLOMIT, P. Y POTASMAN, I. (2011): «Determinants of Health Risk Perception Among Low-risk-taking Tourists Traveling to Developing Countries»; en *Journal of Travel Research* (50, 1); pp. 187-199.
- KESTER, J. Y CROCE, V. (2011): «Tourism Development in Advanced and Emerging Economies: What Does the Travel & Tourism Competitiveness Index Tell Us?»; en *World Economic Forum, The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011*; p. 45.
- MIN, J. C. (2005): «SARS Devastation on Tourism: The Taiwan Case»; en *Journal of American Academy of Business* (6, 1); p. 278.
- QUERO CASTANYS, D. (2004): «La urbanización del turismo. Un punto de vista clásico»; en AURIOLES MARTÍN, J., coord.: *Mediterráneo Económico* (5): «Las nuevas formas del turismo»; pp. 197-214.
- SCHEYVENSA, R. (2007): «Exploring the Tourism-Poverty Nexus»; en *Current Issues in Tourism* (10, 2-3); pp. 231-254.
- SÖNMEZ, S. F. Y GRAEFE, A. R. (1998): «Influence of terrorism risk on foreign tourism decisions»; en *Annals of Tourism Research* (25, 1); pp. 112-144.
- SÖNMEZ S. F.; APOSTOLOPOULOS, Y. Y TARLOW, P. (1999): «Tourism in Crisis: Managing the Effects of Terrorism»; en *Journal of Travel Research* (38, 1); pp. 13-18
- STEPCHENKOVA, S. Y EALES, J. S. (2010): «Destination Image as Quantified Media Messages: The Effect of News on Tourism Demand»; en *Journal of Travel Research* (50, 2); pp. 198-212.
- SUE LING LAI Y WHEI-LI LU (2005): «Impact analysis of September 11 on air travel demand in the USA»; en *Journal of Air Transport Management* (11); pp. 455-458.
- WORLD ECONOMIC FORUM (2011): *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011. Beyond the Downturn*. Génova.





# LA ECONOMÍA SOCIAL. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA AL SERVICIO DE LAS PERSONAS

*Juan Francisco Juliá*

Universidad Politécnica de Valencia

## 1. La Economía Social hoy. Mas allá de las cifras

Cuando en el año 2004 desde el Instituto de Estudios de Cajamar se me encargó la coordinación de una monografía sobre la Economía Social para su Colección de Estudios *Mediterráneo Económico*, que concretamente fue el número 6 de la que se ha convertido en un referente de opinión sobre distintos temas socioeconómicos en estos últimos años, decidimos que se titulara «La economía social. La actividad al servicio de las personas».

Este título recogía lo que sin duda representaba el principal elemento identitario de las empresas y organizaciones que se agrupan bajo este término, ya que lo que las diferencia de otro tipo de instituciones privadas es que son las personas en lugar del capital su base central, tanto a la hora de la toma de decisiones, como en su caso del reparto de beneficios que se correspondería con la actividad por ellas desarrolladas en su condición de socio de las mismas. No es casual que la nueva Ley 5/2011 de la Economía Social en España recoja en su artículo 4º como primer principio orientador de éstas la primacía de las personas y de su función social.

Su conformación como una fórmula diferenciada de las empresas capitalistas tradicionales por un lado y por otro la empresa pública, ha hecho también que se haya usado para su denominación alternativamente la de «tercer sector» que, si bien

agrupa figuras como las cooperativas, mutuas y asociaciones y fundaciones, que cuentan con más de un siglo de existencia, su reconocimiento colectivo bajo estos dos términos, economía social o tercer sector, se populariza a partir del último tercio del siglo XX, como señalábamos en la introducción del referido número monográfico de *Mediterráneo Económico*.

El reconocimiento institucional en Europa podemos situarlo con la Conferencia Europea organizada por el Comité Económico y Social sobre cooperativas, mutuas y asociaciones a la que siguieron las ya denominadas Conferencias Europeas de la Economía Social.

En estos últimos años, desde la publicación del citado monográfico, se han producido importantes avances en la economía social, no sólo como veremos en su peso social y económico, como muestran indiscutiblemente las cifras que aporta el último informe sobre la economía social en España de Ciriéc-España, editado en 2010, sino más aún en algo que ha representado un cierto obstáculo a su reconocimiento, el de una mayor precisión conceptual en orden a su mejor delimitación y cuantificación de quienes conforman este sector. En este sentido, es una contribución de un gran interés los trabajos de los profesores Monzón y Chaves, que suponen una importante aportación en este tema, en orden a una definición que supone un importante progreso respecto a aquéllas que han ido fijándose a lo largo de este

periodo del siglo XX, que si bien contenían elementos identitarios de la economía social o no eran suficientemente precisos, o llevaban a una cierta confusión, que hacían difícil una delimitación y cuantificación de este sector. Y es así que una de las primeras definiciones institucionales, como la que nos llega de Francia en su *Carta de la Economía Social* hasta la *Carta de Principios de la Economía Social* de 2002 de la Conferencia Europea de Cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones, las definiciones y marcos conceptuales utilizados, eran, en opinión de los estudiosos, no suficientemente precisos, lo que nos lleva a valorar muy positivamente esta contribución.

Efectivamente, los referidos autores, partiendo del manual de cuentas satélite de las empresas de economía social europeas, integran en un único concepto los principios históricos y valores propios de la economía social, compatibilizándolo con la metodología de los sistemas de contabilidad nacionales en vigor (SEC/1995 y SCN/1993), y formulan una definición muy consensuada, congruente, operativa y más precisa, que sin duda contribuye a una mejor delimitación de quienes integran este sector y permiten cuantificar y hacer visible de forma homogénea y armonizada internacionalmente los principales agregados de las entidades que lo conforman (Monzón, 2010).

Esta definición, que se está utilizando en el último informe de la Economía Social en España, del año 2008, editado en el 2010, es la siguiente:

«Conjunto de empresas privadas, organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes, así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportadas por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La economía social también agrupa aquellas entidades privadas organizadas formalmente con

autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes si los hubiera no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian».

Esta definición agrupa a las organizaciones de la economía social en dos grandes subsectores, el de mercado y el de no mercado. El primero básicamente está constituido por cooperativas, mutuas y mutualidades, grupos empresariales controlados por empresas y entidades de la economía social, otras empresas similares y ciertas instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de economía social. En España, dentro de este capítulo cabe citar a las sociedades laborales, empresas de inserción, cofradías de pescadores y ciertas entidades singulares cuyo funcionamiento se inspira en los principios de la economía social, así como un amplio colectivo de centros especiales de empleo y sociedades agrarias de transformación. En el caso de entidades singulares, cabe mencionar por su relevancia el caso de la Once.

La realidad actual de nuestras cajas de ahorro, con un carácter predominantemente público, y con importantes cambios en su regulación, así como la reciente conversión de muchas de estas en entidades financieras de mero carácter mercantil (sociedades anónimas), como otros bancos, y por tanto con ausencia de procesos democráticos de decisión, aconseja excluirlas de este ámbito. No obstante, no es así con sus obras sociales, se desarrollan en gran número a través de fundaciones, pero que figurarían en el subsector de no mercado.

En cuanto al subsector de no mercado está constituido básicamente por asociaciones y fundaciones, aunque también pueden encontrarse entidades y otras formas jurídicas que son en definitiva productores privados no de mercado, al suministrar de forma gratuita o a precios económicamente no significativos bienes y servicios a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes

que los controlan o financian. Entre las entidades singulares en este capítulo cabe mencionar a Cruz Roja y a Cáritas Española.

Ciriec-España elaboró el último *Informe Sobre la Economía Social en España* el año 2008, que se publicó en 2010, y que constituye sin duda el trabajo más fiable tanto estadísticamente como conceptualmente hablando, al atender plenamente en su realización no sólo a las notas metodológicas del manual de cuentas satélite para la economía social en Europa y tomar como punto de partida los sistemas de contabilidad nacional, sino además por la precisa identificación formal que, de acuerdo con el nuevo marco conceptual, permite la delimitación de las empresas e instituciones que conforman el sector de economía social en España. Ello sin dejar de reconocer que todavía lamentablemente quedan algunos espacios borrosos, pero no mayores que los de cualquier otro sector institucional de la contabilidad nacional.

Las grandes cifras que nos ofrece este informe muestran la enorme relevancia hoy social y económica de este sector, que cuenta con más de

200.000 entidades y 24 millones de socios, con más de 1.200.000 empleos directos, que llegan a los 2.300.000 si se consideran los empleos inducidos, lo que representa más del 10% del empleo total. Un volumen de facturación global de 116.000 millones de euros, que representa algo más del 10% del PIB, y con una aportación de valor añadido bruto del 2,47%.

Destacan dentro del subsector de mercado por número de socios y volumen de negocio las cooperativas, siendo las agrarias las de mayor facturación, y las de trabajo asociado las de mayor número de empleados directos.

Si comparamos estas cifras con las que el mismo Ciriec-España en el *Informe de la Economía Social en España* del año 2000, no podemos menos que realizar un balance positivo del devenir de la economía social en nuestro país, en cuanto a su peso social y económico se refiere, ya que sus cifras de actividad se han más que duplicado pasando más de 50.000 millones de euros a los 116.000 millones, y su peso en el empleo privado ha pasado del 6% al 10%, y en cuanto a su participación en

Tabla 1. Magnitudes de la Economía Social en 2008

Clase de entidad	Entidades	Socios	Empleados	Facturación (millones de €)
Cooperativas	24.738	6.774.718	456.870	66.286
Sociedades laborales	17.637	82.894	133.756	12.096
Mutuas y mutualidades <sup>1</sup>	428	2.450.000	8.700	6.142
Centros especiales de empleo <sup>2</sup>	1.775	52.631	52.631	1.067
Empresas de inserción	183	3.140	3.140	54
Cofradías de pescadores	90	45.000	442	321
Entidades singulares <sup>3</sup>	3	924.276	65.603	2.818
Asociaciones <sup>4</sup>	151.725	28.357.403	470.348	22.642
Fundaciones privadas al servicio de los hogares <sup>5</sup>	4.279		52.106	4.878
<b>TOTAL</b>	<b>200.858</b>	<b>38.690.062</b>	<b>1.243.596</b>	<b>116.304</b>

<sup>1</sup> El número de socios se corresponde solo con el de mutualidades.

<sup>2</sup> Se han incluido todos si bien no todos ellos son empresas de economía social

<sup>3</sup> Once, Cáritas y Cruz Roja, las dos últimos como productores de no mercado. Se dan sus gastos en lugar de sus ventas.

<sup>4</sup> Algunas asociaciones (de empresarios y públicas no forman parte de la economía social y muchos afiliados lo están a varias. Se estiman en 14 millones las personas afiliadas a alguna asociación.

<sup>5</sup> Las cifras de ventas corresponden a gastos en estas entidades.

Fuente: Monzón (2010).

el valor añadido bruto de la economía española, la cifra muestra una sólida estabilidad con tendencia al alza en los primeros 8 años del siglo XXI.

Pero en estos tiempos de crisis, cuyo más lamentable efecto sin duda ha sido la gran destrucción de empleo, como señala el presidente de la Confederación Empresarial Española de Economía Social, D. Juan Antonio Pedreño, la principal aportación de la Economía Social ha sido su grado de mantenimiento del empleo, ya que tan sólo en casi 5 años de esta crisis, la destrucción ha sido mínima, de unos 100.000 puestos, y que ya en 2010 de nuevo comenzó a incrementarse.

La economía social se ha manifestado como una buena fórmula por sus diferentes figuras empresariales como una institución que está ayudando por su grado de compromiso y flexibilidad a la hora de adoptar medidas en relación con el empleo por su vinculación de socios y trabajadores.

Esta contribución al empleo es algo que se reconoce en Europa. Así, recientemente la resolución del Parlamento Europeo de 8 de septiembre de 2010 insta a la UE y a sus Estados miembros a tener en cuenta a las empresas de Economía Social y a la diversidad de formas de empresa en la futura política de empleo. Con todo, el hecho más sobresaliente no viene tan sólo del lado de las cifras, que indican, como hemos visto, un claro avance de la Economía Social aún en tiempos de crisis, sino también el hecho de su mayor visibilidad y reconocimiento institucional con la promulgación en España de la Ley 5/2011 de 29 de marzo de la Economía Social. Bueno es recordar que ha sido uno de los textos normativos que ha sido aprobado por unanimidad por todos los grupos parlamentarios, lo que nos da una idea del grado de apoyo social, siendo una ley pionera en Europa, que reconoce, valora y fomenta sin lugar a dudas a este importante sector.

Es una ley de bases que en su corto articulado (9 artículos, 6 disposiciones adicionales, 2 disposiciones transitorias y 4 disposiciones finales), define

el marco jurídico y conceptual de la economía social, los principios orientadores que permiten su identificación y delimitación, los órganos de representación institucional del propio sector, el fomento y difusión de la economía social, y regula el Consejo para el fomento de la economía social como órgano asesor y consultivo.

En definitiva, es un texto que era ampliamente demandado por la economía social y que sin duda aumenta su visibilidad y, lo que es más importante, pone en valor tan importante sector.

## 2. Hacia una economía con valores, en un escenario de crisis

El final de la primera década del siglo XXI será con toda seguridad recordada por la crisis económica, que si bien tiene su origen principal en la crisis financiera derivada de de las llamadas hipotecas *subprime*, adquiere rápidamente características globales, siendo reconocida como una de las mayores que en las últimas décadas se han producido a nivel mundial; eso sí, con diferentes grados de intensidad y algunas características diferenciales a nivel regional. El calado de la crisis es tal que, para muchos, inexorablemente puede llevar a un cambio en el modelo económico de mercado.

Un indicador cuya evolución sin duda es un claro anuncio de la gravedad de esta crisis, es el llamado Índice Báltico (*Baltic Dry Index*, BDI), cuya caída en el segundo semestre de 2008 fue de nada menos que de -93%. Este indicador, poco utilizado en España, como señala Jaime Lamo de Espinosa, tiene una gran significación al recoger la contratación de fletes de carga seca de los 26 principales líneas marítimas del mundo (Lamo de Espinosa, 2009).

El director general de la OMC, Pascal Lamy, señalaba que en 2009 el flujo del comercio mundial se redujo el 12%, que es el peor dato desde la Segunda Guerra Mundial, lo que testimonia la gravedad y globalidad de esta crisis.

Tal es así que economistas de la reputación de Joseph Stiglitz, Nobel de Economía, señalaban en el XXVII Congreso Internacional del CIRIEC, celebrado en Sevilla a finales de 2008, que iba a significar el fin del fundamentalismo del mercado. Y en relación con el origen de la misma, más que señalar su punto de arranque, en el que todos parecen coincidir que ha sido el sector financiero unido a la especulación inmobiliaria, es más importante destacar como él hacía, los fallos en los mecanismos de regulación y control unidos a una crisis de valores (Stiglitz, 2009), señalando cómo el verdadero origen el hecho de que en una época de crecimiento económico sin precedentes, la codicia haya imperado sobre la razón.

Con todo, existe el riesgo de que ante esta situación el efecto respuesta sea la puesta en cuestión de todas las bases de una economía de mercado, y la demanda de un intervencionismo que pueda acabar asfixiando al mercado. Es importante recordar que el actual escenario no es otro que el de una economía global, capitalista, de mercado, y necesariamente competitiva, y como indica el profesor José Barea, no podemos caer en un exceso de intervencionismo que nos lleve a perder competitividad y haga imposible retomar la senda del crecimiento económico (Barea, 2009). En este sentido, y en defensa del sistema capitalista de mercado se manifestaban Gary Becker y Kevin Murphy en el *Financial Times*, recordando que las últimas décadas han significado con todo un balance global claramente positivo, ya que el crecimiento del PIB mundial de 1980 a 2007 fue del 145%, y en los últimos treinta años la renta per cápita mundial creció el 40%.

Se trata, por tanto eso sí, de evitar fallos y excesos en el mercado, por lo que sin dejar de reconocer su papel, debemos de tratar de dotarle de una mejor ordenación con un mejor funcionamiento de los órganos y mecanismos de control.

Si como hemos apuntado, en la crisis de valores (sociales) están los gérmenes de una crisis

como la actual, resulta obligada la reivindicación de una economía con valores sociales y económicos, una economía que desde el reconocimiento del escenario social y económico en el que vivimos centre su atención en el desarrollo humano y la sostenibilidad. Es en este punto donde claramente pensamos que la economía social tiene sin duda un importante papel, ya que se basa en valores que están muy por encima de la búsqueda de la mera acumulación de rentas de capital. Es una economía basada en las personas y en el interés general, en la que la toma de decisiones y la distribución de beneficios tienen en éstas, y no en el capital, el elemento central. Por otro lado, son las organizaciones que la conforman instituciones que desde su ligazón a las personas están más estrechamente vinculadas al territorio.

En otro orden de cosas y continuando con los valores, no deja de ser un elemento de preocupación a escala global, y con toda seguridad el primero, como señalaba Jack Diouf en el paraninfo de la Universidad Politécnica de Valencia, con motivo de su investidura como Doctor Honoris Causa por esta institución, el hecho de que haciendo referencia al último de los informes del Organismo que dirige, la FAO, continúe creciendo el número de personas que sufren desnutrición, que alcanzan actualmente cerca de 1.000 millones, y que según el último censo en 2005-2006 aumentó en 75 millones, siendo según cifras del Banco Mundial 1.400 millones de personas las que viven por debajo del umbral de pobreza.

Es necesario, como vemos, un nuevo modelo económico, que sin ignorar los postulados del mercado y el escenario en que nos encontramos, sea más eficiente y seguro. Como apuntaba el ministro Miguel Sebastián, un modelo económico sostenible, basado en el conocimiento para dotarnos de una mayor competitividad.

Es clara pues la reivindicación de una economía con valores, el conocimiento, la sostenibilidad, y la solidaridad.

Pero no podemos olvidar el escenario económico de crisis en el que nos movemos, particularmente grave y duradera en un país como España, que ha tenido como un importante vector de crecimiento un elevado peso del sector de construcción residencial además del turismo, y que paralelamente descuido su productividad industrial disminuyendo de forma importante en su índice de competitividad global, y menos aun dejar de reconocer lo que son nuestros más importantes déficit que esa nueva economía debe ayudar a superar.

En nuestra opinión son cinco los déficit, a los que de forma inminente debe responder la economía y sociedad española:

El importante **déficit de las finanzas públicas**, que en 2010 se sitúa todavía por encima del 9% del PIB (en 2009 fue del 11,1%); esto es, se cifra aún hoy en más de 3 veces el límite establecido en los acuerdos de estabilidad de la UEM, y que obviamente ha significado que desde la UE se solicite la adopción rápida de medidas al Gobierno español para restablecer la estabilidad presupuestaria. Éstas, por su magnitud, obligan a llevar a cabo drásticas medidas de ajuste presupuestario, tanto por en los capítulos de gasto como en los de ingreso; severos recortes del gasto corriente, que incluso afectan a partidas hasta la fecha consideradas intocables, así como por la vía de los ingresos con la inevitable subida de la carga tributaria mediante el incremento del gravamen de distintos impuestos y tasas, eso sí, desde la especial atención a aquellos capítulos cuyo recorte en el caso de los gastos o elevación en el caso de los tributos puedan acarrear efectos perversos indeseados. Es verdad que la situación no admite demoras, pero desaconseja la improvisación, y desde luego no puede poner en riesgo el estado del bienestar que hemos alcanzado.

El **déficit de ocupación laboral**, que ha llevado a que la creciente destrucción de empleo nos situé ya por encima de los cuatro millones y

medio de parados, con más del 20% de tasa de paro en 2010, más del doble de la media de la UE, y que nos concede el triste honor de ser el segundo de sus Estados, tras Lituania, con mayor tasa de desempleo, y que según un reciente informe del Banco de España, todavía puede incrementarse en 2011 alcanzando el 20,7% y un número promedio anual de 4,8 millones de parados. En este punto, a la hora de hablar de ajustes también parece que ya nadie cuestiona que a estas alturas se hace necesaria una más profunda reforma del mercado laboral, dotándolo de mayor flexibilidad, ya que sin duda la rigidez hace difícil la necesaria rápida activación del mismo. Eso sí, debe producirse desde el necesario acuerdo social a tres bandas, administración, sindicatos y patronal, en el que todos deben participar con un fuerte compromiso social y de futuro. Son ya algunos los que se atreven a sostener que paradójicamente el celo protector de nuestro mercado laboral ante el desempleo puede haber conducido a una más tardía recuperación del mismo.

Por otro lado, junto a la mayor flexibilidad contractual, deben modificarse los sistemas de indicación para la revisión salarial, que no pueden cuanto menos que considerar la evolución de la productividad de las compañías. Seguramente la prudencia aconseja sistemas mixtos que consideren en orden a la revisión de los salarios anual, la productividad y el IPC, ya que hacerlo sólo con este último de forma aislada incrementa la espiral precios/salarios, con el consiguiente efecto indeseado de incremento de la inflación.

El **déficit tecnológico** no sólo es una gran debilidad de nuestra economía, es la causa de que probablemente nuestra recuperación vaya más allá en el tiempo de lo que a todos nos gustaría. Por otro lado, estamos afortunadamente en una digna posición en cuanto a producción científica, una de las diez primeras en términos de publicaciones científicas, y ello pese a que nuestro nivel de gasto en I+D es apenas el 1,3 % del PIB, lejos todavía del que como mínimo correspondería

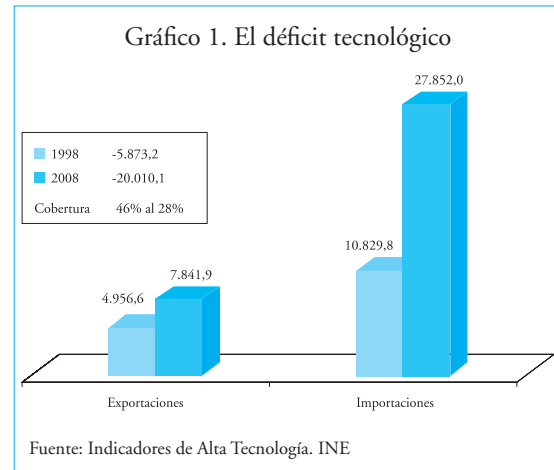


a nuestra economía, que no debería descender del 2% en ningún caso, y debería incrementar la participación en esta cifra del gasto por parte de las empresas, que tan sólo se sitúa en el 50% del total cuando debería estar como en el resto de países más avanzados, en el orden del 70%. Es con todo especialmente preocupante que nuestro país apenas transfiera este conocimiento poniéndolo en valor. Basta ver nuestro bajo nivel de patentes, la tercera parte de las que nos corresponderían, si atendemos al número de patentes triádicas registradas en comparación con nuestro peso como país, y nuestra producción científica.

Así, aunque sea aparentemente sorprendente, nuestro déficit tecnológico es a todas luces inaceptable, si atendemos a que la diferencia entre nuestras exportaciones de alta y media tecnología frente a la importaciones pasó del entorno de los 5.800 millones de euros en 1998 a más de 20.000 en 2008, pasando nuestra tasa de cobertura de un 48% a un 28%, cifra más propia de un tejido productivo de economía en desarrollo que de una economía verdaderamente avanzada y competitiva. De esta suerte puede entenderse que ni tan siquiera estemos entre las cuarenta economías más competitivas y no entre las diez primeras.

La economía de conocimiento exige un esfuerzo para dotar a nuestra economía de conocimiento tecnológico, algo prioritario, que además debe conducirnos a un tejido productivo más intenso en su uso y puesta en valor, con una vertiente más innovadora, y si bien el discurso político reiterativamente insiste en ello cuando habla de cambio de modelo económico, la realidad tristemente no se corresponde con ello, y debemos reafirmarnos en aquello de que las verdaderas convicciones se reflejan en los presupuestos, al igual que la verdadera política sólo se entiende con el verdadero compromiso presupuestario.

El **déficit energético** continúa siendo un elemento preocupante en una economía como la española, con una alta dependencia en términos



de costes energéticos, que todavía hoy se cifra en niveles del 80% cuando la media de los países europeos con los que competimos es bastante inferior, incluso en algunos casos inferior al 50%. Es cierto el esfuerzo realizado en los últimos años con políticas activas de promoción de las llamadas energías renovables, pero conteniendo el necesario debate y posición sobre la que parece ser la fuente energética más eficiente, la energía nuclear. En este punto coincidimos con aquellos que hablan del inaplazable y a la vez riguroso estudio de nuestra futura política energética, tratando de una forma serena y seria el análisis de riesgos que hoy sin duda al menos en términos emocionales se han agrandado con los acontecimientos trágicos acaecidos en Japón. Así, en primer término, conviene evaluar las propuestas que plantean como fórmula en el corto y medio plazo la reducción de nuestra dependencia energética, la prolongación de la vida útil de nuestras centrales tecnológicamente más seguras e incluso de su posible ampliación de capacidad. Y, claro está, la necesidad de desarrollos tecnológicos en orden a consumos más eficientes que a la postre disminuyan nuestras necesidades energéticas, y sobre todo en una clara apuesta por las energías propias, que disminuyan nuestra dependencia, tal y como han hecho en estos últimos años, países como China, y en Europa, Francia y Alemania.

El **déficit comercial** es un elemento de notable impacto en una economía abierta como la española. Así, hay que recordar que el conjunto de nuestras importaciones y exportaciones representan del orden del 60% de nuestro PIB, cifra igual e incluso superior a algunas de las grandes potencias europeas. En este punto resulta especialmente preocupante el crecimiento en los últimos años de nuestro déficit por cuenta corriente, en el que sin duda ha tenido bastante que ver el antes referido déficit tecnológico. Por ello, es especialmente importante intensificar las políticas de internacionalización de nuestras compañías, lo que requerirá políticas también de redimensionamiento, para ganar tamaño, mediante integraciones y creación de diversas empresarial, ganando de esta forma competitividad, y una mejor presencia en los mercados exteriores.

El año 2010 confirmaba lamentablemente en sus indicadores económicos nuestra todavía permanencia en la crisis, a ser nuestro país el único de la UE-27 que todavía registraba un decrecimiento de su PIB, si bien tan sólo del 0,1%, lo que unido a la elevada tasa de desempleo, y a los problemas de calificación de la deuda española con el empeoramiento de su calificación por las agencias de *rating*, hacían sostener esta afirmación.

Es verdad que al menos afortunadamente en términos de comercio exterior la realidad parece estar cambiando. Así, si bien en 2009 tanto nuestras exportaciones como importaciones disminuyeron, especialmente las primeras, en 2010 el signo ha sido bien distinto, con un crecimiento de más del 11% en el nivel de exportación, algo que se corresponde con la paulatina recuperación de algunas economías de nuestro principales mercados de destino, del cambio del euro frente al dólar, y de un sector terciario, especialmente relacionado con el turismo, que ha empezado a recuperarse, algo en lo que está ayudando tanto la recuperación de los países de procedencia de

nuestras principales bolsas turísticas, así como de la inestabilidad política en muchos de los países de la ribera Norte del Mediterráneo.

Previsiblemente, la economía española presente ya un ligero crecimiento del PIB en 2011, pero a todas luces insuficiente para hablar de recuperación económica, ya que tanto las más pesimistas previsiones, como las de *The Economist* (0,4%), las del Banco de España (0,8%), o las más optimistas del Gobierno (1,2%), son suficientes para una significativa recuperación del empleo.

### 3. La Economía Social, en el marco de una nueva economía

La economía social es, como señalábamos, sin duda una fórmula con valores que se derivan esencialmente de sus propios atributos, como son el hecho de que su eje sean las personas frente al capital, y su arraigo territorial, que las convierten en organizaciones de interés general.

Podemos afirmar que ofrecen el mayor grado de compromiso con las personas y por ende social, ya que sus principios orientadores, hacen que forme parte de su propio ADN empresarial (Tabla 2).

Pero la cuestión a abordar es si puede la Economía Social, y de qué forma, dar respuesta o contribuir a superar algunos de los más importantes déficit de nuestra economía de los que hemos hablado, en el marco de la nueva economía basada en el conocimiento, que ha de ser competitiva a la vez que sostenible y solidaria.

En primer lugar conviene recordar que las cooperativas son el elemento central y más representativo de la Economía Social, han sido históricamente consideradas hijas de la necesidad, como recordaba Willi Croll, el que fuera presidente del Comité General de las Cooperativas agrarias de la Comunidad Europea en la Conferencia Europea de Cooperativas, Mutuas y Asociaciones celebrada en Bruselas en 1986, y es así por haber

Tabla 2.  
Principios orientadores de la Economía Social (Ley 5/20011)

1. Primacía de las personas y del fin social sobre el capital (gestión autónoma, transparente, democrática y participativa).
2. Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por sus miembros y en su caso al fin social objeto de la entidad.
3. Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de capital, la conciliación de la vida personal y familiar y laboral y la sostenibilidad.
4. Independencia respecto a los poderes públicos.

ido aportando soluciones en distintos ámbitos en que ni lo público ni lo privado han atendido adecuadamente y donde existían importantes demandas sociales, lo que como señalaba Alberto Duran, vicepresidente de la Once, con motivo de la presentación del referido informe sobre la situación de la Economía Social en España en 2008, la situación puede empeorar en un contexto de necesaria reducción del gasto público y es ahí donde de nuevo las distintas fórmulas de la Economía Social pueden desempeñar un valioso papel, para atender los efectos de desatención que sobre importantes demandas sociales puedan darse con motivo de la implantación de las necesarias medidas de ajuste presupuestario para la corrección del déficit, de hecho ya lo vienen haciendo tanto las fórmulas de mercado (cooperativas, mutuas y mutualidades...) como las de no mercado (fundaciones y asociaciones de distinta índole).

Basta recordar el importante trabajo que ya desarrollan en sectores como el de la dependencia, la sanidad en general, o su contribución en los centros especiales de empleo o en empresas de integración contribuyendo a la ocupación de las personas con mayor dificultad de ocupación laboral. Y éstos son sólo algunos ejemplos de su labor en este sentido.

Son muchos los trabajos que ponen de manifiesto cómo las fórmulas de economía social, y especialmente las cooperativas se han constituido como empresas que en muchas ocasiones han tenido su origen en momentos de crisis, y que en

estos periodos no sólo han sido más estables a la hora de garantizar el empleo, sino que incluso han llegado a generarlo en ocasiones.

La contribución al empleo de la economía social es especialmente destacada en Europa, como pone de manifiesto el trabajo del Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, «Economía Social y empleo en la Unión Europea». Por otro lado, la enorme extensión, especialmente de las sociedades cooperativas a lo largo del territorio ha significado unido a su identidad social que también para muchos sean una fórmula más ligada al mismo y que pueda ser un elemento a favor de la localización frente a los riesgos de la deslocalización.

Las políticas de empleo en general y en especial en lo relativo a su flexibilización, tienen que contar con este tipo de empresas, ya que las diversas fórmulas que ofrecen, entre ellas el autoempleo, abren el abanico de posibilidades, y no olvidemos que el empleo bajo estas fórmulas es en muchos casos un empleo más estable y como indicábamos muy ligado al territorio, por lo que resultan muy aconsejables en los planes de desarrollo local de carácter endógeno.

Hoy la *riqueza de las naciones* a la que se refería Adam Smith para definir la economía la constituyen esencialmente el capital humano y el conocimiento, que crece exponencialmente en su difusión y aplicación, gracias a la universalización del mismo que propician especialmente el desarrollo de las llamadas tecnologías de la información

y la comunicación (TIC). Es por ello que las llamadas cibercapacidades identifican muchas veces el potencial competitivo de muchas sociedades.

Es en este punto donde cabe preguntarse cómo se sitúan comparativamente con otro tipo de fórmulas las empresas de economía social, en un entorno como el nuestro, de una economía desarrollada, pero en la que aspectos como la I+D+i y también las llamadas cibercapacidades aún deben ser desarrolladas. Es conocido que existe un mayor desarrollo de las mencionadas capacidades en aquellos tejidos empresariales que tradicionalmente han estado integrados por empresas de mayor dimensión (Mairesse y Mohnen, 2005), algo que también en el caso de las empresas de economía social, y cooperativas en particular, se ha manifestado.

En este sentido, reconociendo el crecimiento del capital humano en términos de cualificación profesional que se ha venido dando en las sociedades cooperativas, no deja de ser cierto que, junto a una insuficiente dimensión empresarial, ya comentada, todavía hoy ésta constituya una de sus debilidades, como es el caso de la utilización de las TIC, poniéndose de manifiesto en diversos estudios el insuficiente uso de estas herramientas, aunque el importante avance que han experimentado en los últimos años las ha ido permitiendo equipararse en muchos aspectos al resto de empresas (Mozas y Bernal, 2005 y Meroño y Arcas, 2006).

Otro elemento esencial a la hora de competir, directamente relacionado con lo anterior, es la capacidad innovadora, que se manifiesta insuficiente, de nuevo en primer lugar derivada del reducido tamaño empresarial de gran parte de estas sociedades. En este punto es fácilmente constatable que la capacidad innovadora se relaciona a nivel empresarial con dos variables, capacidad (capital humano) y dimensión empresarial.

Sin embargo, las organizaciones de economía social y de forma muy especial las cooperativas, conscientes de que el tamaño empresarial es de-

terminante a la hora de competir en los mercados, han ido adoptando diversas estrategias de concentración, entre las que destacan las creación de redes y estructuras de segundo grado, que si bien no de forma plena, dan respuesta a algunas de estas debilidades y permiten subsanarlas en parte.

Por otra parte, hay que destacar el papel que puede desempeñar la innovación como contrapunto ante la amenaza de deslocalización al que se enfrentan, cada vez más, las cooperativas (Bakaikoa *et al.*, 2004).

La cuestión energética y la sostenibilidad tampoco son asuntos olvidados por la Economía Social. Se sabe que su aportación puede venir de su participación en la apuesta que como país debemos ineludiblemente hacer para, por un lado, lograr un mayor grado de autonomía energética, esto es aumentar nuestras fuentes propias y, por el otro, el camino de la cada vez mayor exigencia de eficiencia energética. Así, es de destacar como desde CEPES se han preparado propuestas para potenciar la entrada de empresas de la Economía Social en los empleos verdes y en las energías renovables, reconociendo que es una cuestión en la que queda mucho por hacer.

Tampoco debemos olvidar que uno de los sectores económicos que en España más contribuye al saneamiento de nuestra balanza comercial por cuenta corriente son nuestras exportaciones agroalimentarias, en las que el peso de nuestro cooperativismo agroalimentario es evidente y en el que, como veremos, sus estrategias de concentración e internacionalización sin duda fortalecerán nuestra posición exportadora, lo que significa un aporte más de la Economía Social a los importantes desafíos que la economía española debe afrontar para superar sus principales déficit y salir así cuanto antes y mejor de esta situación de grave crisis en la que por desgracia todavía está sumida nuestra economía.

De las reflexiones efectuadas sobre la crisis económica, entendemos más que necesaria la búsqueda de un nuevo modelo económico basado

en los valores que atiendan a la sostenibilidad, la solidaridad y, en definitiva y como señalábamos anteriormente, que propicien un verdadero desarrollo humano. No podemos olvidar, por otra parte, que nos encontramos en una economía global y de mercado, aunque si bien es probable se contará con unos más eficaces mecanismos de ordenación y control. Ante este escenario, en nuestra opinión, las organizaciones de economía social van a cobrar si cabe un mayor protagonismo, dado que pueden fortalecer el desarrollo del capital humano y con él el conocimiento, y del mismo modo ser agentes activos de procesos de innovación que de otra forma difícilmente tendrían la misma extensión territorial. Las organizaciones cooperativas, fórmula más extendida de la economía social, cuentan entre sus principios con dos que a nuestro entender pasan a ser especialmente relevantes en esta nueva etapa. Nos referimos a la educación y promoción y a la intercooperación.

Si el principal activo de una economía en la sociedad del conocimiento es el capital humano, estas organizaciones deben desarrollar aún más una cultura que propicie el mejor uso de las dotaciones de sus fondos de educación y promoción, contribuyendo con ello a la mejor cualificación de su personal y al aumento de valor del que es su principal activo, las personas que forman la sociedad.

Las sociedades cooperativas y en general la Economía Social tienen necesariamente que contemplar procesos de redimensionamiento empresarial. Lo pequeño es bello pero a veces no suficientemente competitivo en mercados globales y abiertos y, más aún, ya que a veces impide el desarrollo eficiente de procesos de innovación. De ahí la importancia del principio de intercooperación, como vehículo de puesta en valor del verdadero potencial que tiene un tejido empresarial tan extendido en el territorio y arraigado como son las organizaciones cooperativas, que mediante la creación de redes y grupos empresariales pueden convertirse en el mejor agente para extender a ni-

vel territorial procesos de innovación que de otra forma difícilmente se alcanzarían en algunas partes del territorio. Deben convertirse en un agente estratégico de la política local de innovación.

#### 4. El caso del cooperativismo agroalimentario como ejemplo

Como decíamos, son las cooperativas el componente central y más representativo de la Economía Social, tanto en términos sociales como económicos, y especialmente si nos referimos al subsector de mercado, siendo las cooperativas agroalimentarias las de mayor significación económica al alcanzar el mayor volumen de negocio. Es por ello que constituyen un buen ejemplo de lo que ha sido el devenir de este sector en los últimos años y de cómo están afrontando sus principales desafíos. Por ello resumiremos en este punto la parte final de lo que fue nuestra contribución, junto a la profesora Elena Meliá, sobre las cooperativas agroalimentarias en el último *Informe de la Economía Social en España* (Juliá y Meliá, 2010).

Según datos de 2008, en España existen en la actualidad 3.989 cooperativas agrarias (según la última encuesta de CIRIEC son activas 3.757) (Tabla 3), que agrupan a 972.380 socios, proveen 94.156 puestos de empleo directo, y facturan del orden de 18.889 millones de euros (CCAE, 2010). De las mismas, aproximadamente un 95% son cooperativas de primer grado y un 5% de segundo.

Pese al incremento en la facturación media que ha tenido lugar en el periodo 2000-2008, de 2,7 a 4,7 millones de €/cooperativa (a 5,3 según la encuesta de CIRIEC), estas empresas continúan siendo mayoritariamente entidades de reducida dimensión. Tan solo un 39% de las cooperativas integran un número de socios superior a 1.000 y sólo un 2% facturan por encima de los 30 millones de euros, teniendo el 77% de las mismas una

Tabla 3. Evolución del número de cooperativas, socios, trabajadores y facturación entre 2000 y 2008 en España

	2000 (Encuesta CCAE)	2007 (Encuesta CCAE)	2008 (Encuesta CIRIEC)	2008 (Encuesta CCAE)	Variación (%) 2000/08
Cooperativas	3.902,0	3.996,0	3.757,0	3.989,0	2,23
Socios (miles)	983,0	1.160,0	1.264,0	972,0	-1,08
Empleo directo		95.896,0	90.308,0	94.156,0	
Facturación (millones)	10.818,0	17.654,0	20.141,5	18.889,0	74,61
Facturación/coop. (miles €/coop)	2.772,4	4.417,9	5.361,1	4.735,3	70,80

Fuente: CCAE (varios años) y Encuesta de CIRIEC 2008.

cifra de negocio inferior a los 5 millones de euros y un 39% por debajo del millón (Gráficas 1 y 2).

Las cooperativas agroalimentarias controlan en muchos productos la mayor parte de la cuota del mercado: 100% en la producción de tabaco; el 80% en la oferta de mosto, el 75% en la producción de aceite de oliva, el 70% en vino, el 60% en la de arroz, el 45% de la producción en los sectores de cítricos, leche de vaca y de oveja y frutos secos. En menor medida, suponen el 35% también en la producción de aceituna de mesa, frutas, carne de ovino y caprino, cereales, oleaginosas y algodón (CCAE, 2010).

Es claro que el cooperativismo se manifiesta como la forma ideal para que los productores participen más en el sistema agroalimentario, no sólo produciendo sino transformando y comercializando sus productos, permitiendo la captura de valores añadidos tan necesarios ante la negativa evolución de los precios agrarios.

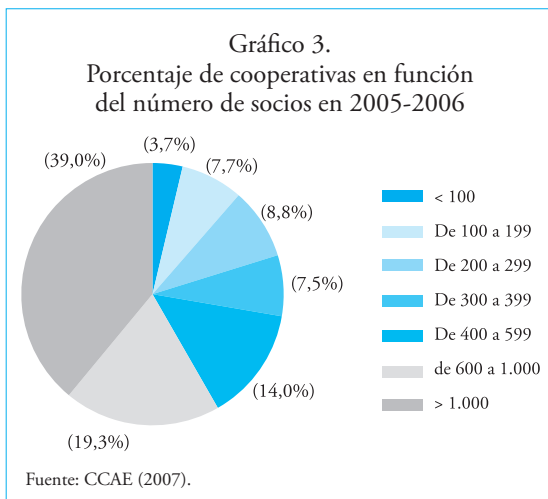
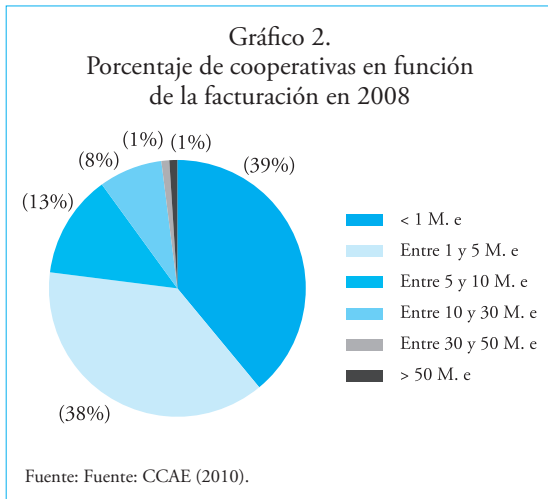
Por otro lado, el cooperativismo agrario también viene desempeñando y tiene un importante papel en relación con el mundo rural y la multifuncionalidad, que recordemos está cobrando un especial interés en orden a la legitimación de las ayudas a la agricultura. De hecho, como apunta el COGECA en su informe «Posición del COGECA sobre el papel de las cooperativas agrarias en el segundo pilar de la PAC» (2003), mientras las empresas no cooperativas se desplazan a aquellas regiones y países con las mejores condiciones de

producción, las cooperativas agrarias están ligadas a sus socios y al territorio en el que operan, dependiendo en muchos casos la economía de la zona de estas entidades.

Sin embargo, el sector y las cooperativas agroalimentarias están sometidas a grandes tensiones como consecuencia de la confluencia de tres factores, que destaca la propia CCAE (2009): la crisis económica y financiera, la concentración de la demanda y la reforma de la PAC.

Entre los efectos de la crisis económica y financiera actual sobre este sector, y más concretamente sobre las cooperativas, queremos destacar:

- Los problemas de liquidez derivados del aumento en la morosidad de muchos clientes nacionales e internacionales y la dificultad de acceso al crédito, compartida por todos los sectores de la economía.
- Una pérdida de mercado en el ámbito nacional e internacional como consecuencia de la menor demanda, en gran parte derivada de una reducción de la capacidad de compra de los consumidores y del cambio de los parámetros definatorios de la compra de alimentos «el precio ha pasado a ser el factor determinante», así como de la mayor lentitud de las operaciones comerciales, y de la falta de cobertura ante insolvencias de muchos de los clientes de las cooperativas (CCAE, 2009)
- Un aumento de las marcas del distribuidor



en detrimento de las marcas del fabricante. De hecho, en los últimos años el uso de marcas del distribuidor ha aumentado de forma significativa, alcanzando el 48% en los supermercados tradicionales y el 94% en los *discount* (CIAA, 2009); lo cual, teniendo en cuenta el porcentaje de mercado que controlan estas firmas, es más que preocupante.

No en vano, la concentración de la demanda es una evidencia contrastada, que continúa su proceso imparable año a año. De hecho, en muchos países europeos, las tres mayores firmas de distribución controlan entre el 40 y el 45% del mercado (Francia, Alemania, Portugal, España, Reino

Unido), alcanzando o superando en otros el 60% (Austria, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Holanda), el 70% (Suecia) o hasta el 80% (Finlandia) (CIAA, 2009).

En palabras de la propia Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural, este hecho hace muy vulnerables a muchas pymes del sector alimentario europeo, especialmente si dependen de un único operador.

- La volatilidad de los precios, destacada por el «Informe de la Comisión Europea sobre los precios de los productos alimenticios en Europa», la cual unida al aumento de los costes de producción agrícola, como consecuencia del incremento del precio de los insumos, empeora las rentas agrarias. No en vano, el incremento de los costes de producción ha ido acompañado en general de reducciones de los precios en origen, lo que está provocando una situación financiera insostenible para muchos agricultores.

En cuanto a la concentración de la demanda, y también de una buena parte del sector abastecedor de *inputs* agrarios, hay que indicar que determina un efecto perverso como consecuencia de lo que sin duda es un fuerte desequilibrio en la estructura de la cadena de valor agroalimentaria, en la que encontramos empresas de muy diferente dimensión en las distintas fases, efecto que denomina con acierto el profesor Lamo de Espinosa como de *doble presión inversa*: presión a la baja de los precios a las industrias y cooperativas, que nace de la gran distribución, y presión al alza de los costes agrarios con origen en las industrias proveedoras de insumos (Lamo de Espinosa, 2009).

Y este desequilibrio tiene también sus efectos en productos que no gozan de marca del distribuidor, como los productos en fresco (frutas y hortalizas), en los que se observa cómo las reducciones en los precios en origen al productor no se trasladan en la misma medida al consumidor. Así lo destacan

distintos informes, como el ya referido Batzeli, de la Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural, o los propios estudios del MARM. En este sentido, los referidos a la campaña 2007-2008 ponen de manifiesto cómo el multiplicador del precio se eleva cuando baja el precio de los productos, para mantener el mismo margen comercial en valores absolutos (MARM, 2009).

Esta situación provoca efectos si cabe más perversos, teniendo en cuenta que el sector en el que operan las cooperativas agrarias, pese a ser el mayor sector manufacturero de la UE (13,4% de la cifra de negocio total y un 13,5% del empleo, (CIAA, 2009) tiene graves carencias de competitividad frente a otros sectores industriales europeos.

El origen de esta falta de competitividad reside en distintos factores, todos ellos muy vinculados al problema de la menor dimensión empresarial que continúan teniendo frente a la distribución (el 99,1% de las industrias alimentarias europeas son Pymes (CIAA, 2009). Claros determinantes de esta menor competitividad de las industrias alimentarias europeas son los siguientes:

- Pese a ser un sector con elevados porcentajes de subvención a la explotación, superiores al del resto de industrias (15,2% de la facturación frente a un 4,2% medio de la industria), sus empresas presentan un valor añadido por unidad de producto inferior al del resto de industrias y una menor inversión en I+D+i (Fundación Cajamar, 2009).
- La productividad del trabajo está por debajo de la media de la industria manufacturera, siendo mayor esta diferencia en el caso de las pequeñas y medianas empresas (CIAA, 2009).
- Tan sólo tienen un 6,6% de empleados con educación superior (muchas son empresas familiares), frente al 13,1% que presenta como media la industria (Fundación Cajamar, 2009).
- Tienen un porcentaje de gasto en innovación del 1,1% sobre los ingresos, frente al

2,1% que presenta la media (Fundación Cajamar, 2009).

- Sus pymes tienen una menor propensión a cooperar con otras (3,9% frente a una media del 5,8%, lo que sin duda podría ayudarlas a superar parte de las deficiencias (CIAA, 2009).

En este punto conviene situar el problema de la reducida dimensión ya en particular del sector cooperativo, que en el caso español es especialmente reseñable, como se refleja en algunas cifras comparativas con las del cooperativismo agrario europeo. Así, frente a una facturación media española de 4,7 millones de €/cooperativa, la cooperativa agraria europea supera los 9 millones, siendo la de países como Holanda o Dinamarca mayor a los 1.000 millones de euros. Únicamente las cooperativas griegas o portuguesas tienen menor dimensión media que las españolas (CCAE, 2009 y COGECA, 2005).

Y es que son muchas las cooperativas agroalimentarias de otros países europeos, las que han hecho de la dimensión un factor de competitividad clave, lo que ha posibilitado la implantación de líneas de actuación que han sido responsables de su progreso, y han mejorado notablemente su capacidad de negociación, de desarrollo de productos, y en general de ganar competitividad. Nos referimos a hacer más eficientes los procesos de transformación, a internacionalizar su actividad, a apostar claramente por la I+D+i, a diversificar actividades, a apostar por productos con mayor valor añadido, por marcas que logren hacerse un lugar en los mercados, etc.

Esto explica que entre los 25 mayores grupos agroalimentarios de la UE sólo aparezcan cooperativas agroalimentarias danesas, irlandesas y holandesas, y que entre ellas, por cierto, tampoco se encuentre ninguna industria alimentaria española (CIAA, 2009). Incluso dentro del propio sector de la gran industria alimentaria española, la presencia de nuestras cooperativas alimentarias



es más bien reducida, pues tan sólo la cooperativa COREN se sitúa entre las 10 primeras industrias alimentarias españolas, con una cifra de facturación que si bien es próxima a los 1.000 millones de euros, es dos veces y media inferior a nuestra primera industria alimentaria, Ebro-Puleva, que superaba los 2.600 millones de euros en 2007.

Es bastante claro, visto el actual escenario económico y social y la realidad del devenir de los últimos años del sector agroalimentario, tanto en España como en Europa, que las cooperativas agroalimentarias y en general el asociacionismo están llamadas a jugar un papel fundamental, existiendo una coincidencia plena en diversos informes y estudios sobre lo que deben ser los principales retos a alcanzar por estas organizaciones en defensa de los intereses de sus socios agricultores, y en definitiva de la mejora del sector.

Las cooperativas son un instrumento de cohesión social y territorial por su papel crucial en defensa de la renta de los productores agrarios y su enorme vinculación con el territorio rural. Esto es algo que está siendo reconocido, como hemos apuntado, en el discurso político por las máximas instancias de la UE, pero cuya plasmación en medidas e instrumentos todavía es insuficiente, y en algunos casos ha derivado en el planteamiento de medidas incoherentes como luego veremos.

Es de destacar en relación a este punto el informe presentado por Katherina Batzeli al que ya hemos aludido, donde se señala explícitamente, que la concentración de la oferta de la producción agraria a través de organizaciones de productores, cooperativas u organizaciones similares, permitiría reequilibrar su peso en la cadena alimentaria aumentando el poder negociador de los agricultores, otorgando mayor valor añadido a sus productos, y acercando los canales de comercialización al consumidor.

Se sostiene en el mismo informe que la UE todavía no cuenta con suficientes medidas de fomento de organizaciones de productores a través

de cooperativas u otras organizaciones, y pide a la Comisión el establecimiento de las mismas en el seno de la PAC, como ya hemos señalado en este trabajo.

Es importante destacar que solicita también de forma explícita medidas que faciliten la fusión y la cooperación entre organizaciones de productores, con el objetivo claro de aumentar su dimensión.

Llama por ello la atención la incoherencia que supone que la propia UE, en sus programas de desarrollo rural, limite la percepción de ayudas a las pymes, empresas con menos de 250 trabajadores y menos de 50 millones de euros de facturación, por lo que compartimos la necesaria atención a la demanda formulada por la CCAE, de excepcionar estas limitaciones cuantitativas para las cooperativas alimentarias.

En España, recientemente hay que destacar la Proposición no de ley relativa al apoyo a las cooperativas agrarias, aprobada el 31 de marzo de 2009, la cual aborda muchos de los elementos analizados, e insta al gobierno a reformar la ley actual de cooperativas, para conseguir, entre otros aspectos mejorar la capacidad de desarrollo empresarial de las sociedades cooperativas, permitirles una mejor capitalización, incrementando por una parte la inversión de los socios en la cooperativa, así como potenciando la captación de nuevos, y eliminar la limitación del número de consejeros en los consejos rectores de las cooperativas.

En segundo término, esta proposición insta a la actualización del régimen fiscal específico de las cooperativas, reconociendo que el cooperativismo es un sistema protegido y reconocido en la Constitución Española en su artículo 129.2.

De todo lo expuesto se puede entender que el elemento central de las estrategias, tanto del corto como del largo plazo para nuestras cooperativas agroalimentarias, pasa por el desarrollo de una eficaz política de concentración empresarial, que además de permitir alcanzar el necesario reto de una mayor dimensión empresarial, de una mejor respuesta a otros importantes desafíos relacionados

con el tamaño de las mismas, como son la mejora de la competitividad, la innovación, la diversificación de productos, la mayor integración en la cadena de valor y la internacionalización.

Esta política de concentración debe ser impulsada por las organizaciones representativas del sector, apoyada por la propia administración, y regirse por criterios de racionalización de la producción y de las estructuras empresariales cooperativas, tratando de superar los condicionantes de índole local y territorial, que dificultan que estos procesos superen fronteras, desde las locales, pasando por las provinciales y por puesto las autonómicas y transnacionales.

Por desgracia, una gran parte de los procesos de integración por fusión que se han producido en España en los últimos 15 años, se han articulado como una mera suma de cooperativas, no habiendo incorporado la necesaria reestructuración de los recursos de las cooperativas implicadas (humanos, materiales, etc.) en la mayor parte de los mismos. Como consecuencia, no se generan muchos de los resultados esperados, o al menos no al nivel deseado, tanto en el ámbito financiero de la cooperativa, como en el plano del control de costes, y como consecuencia de la obtención de mayores resultados y rentabilidades (Meliá *et al.*, 2009 y 2010).

Y en cuanto a los problemas de prevalencia de los localismos frente a los intereses empresariales, debemos indicar que no se producen sólo en el escenario cooperativo español, dándose por desgracia en otros países del territorio europeo, sí bien existen por fortuna países que los han superado con éxito, y constituyen un buen ejemplo, como es el caso Sueco-Danés, donde la fusión transnacional de las cooperativa danesa Arla y la sueca MDFoods, que dio lugar a la primera láctea cooperativa europea y una de las mayores industrias alimentarias europeas, representando el mejor paradigma.

En cuanto a la necesaria y urgente mejora de la competitividad, no podemos olvidar, como se recoge en distintos informes, que estamos en

la llamada sociedad del conocimiento, en la que cada día competir mejor pasa inexorablemente por un uso más intensivo del conocimiento en la actividad productiva, esto es impulsar la I+D, dedicando la atención presupuestaria requerida, y poniéndola lo más rápidamente en valor mediante procesos de innovación. Por ello, la incorporación de profesionales y la formación permanente son elementos esenciales y cómo no también de nuevo el ganar dimensión empresarial por la correlación positiva que tiene con estos procesos. Si bien es de destacar que en sociedades en las que el tejido productivo dominante, como es el caso según hemos visto de nuestra industria alimentaria, y en particular de nuestras cooperativas, la llamada innovación abierta (*open innovation*) resulta de especial interés, señalando que en estos casos es más importante si cabe la mayor interrelación con los agentes del conocimiento, centros de investigación, universidades.

Es importante recordar una vez más que aquellos países con un tejido productivo más competitivo, y que da como resultado un mejor índice de competitividad de su economía se corresponden con aquellos en que su función de I+D+i está más desarrollada, al contar con un porcentaje de gasto en este capítulo en proporción al PIB superior. Esto es sin duda plenamente trasladable a la actividad individual de las propias empresas.

La innovación, por otro lado, en el caso agroalimentario, debe orientarse necesariamente a dar respuesta a lo que son las nuevas demandas del consumidor, y que podríamos agrupar en tres grandes capítulos:

- La cada día mayor propensión hacia los productos de conveniencia; esto es, hacia los llamados productos elaborados y aptos para el consumo, como es el caso de los precocinados o los fáciles de tomar como la cuarta gama, que tienen un especial interés entre los segmentos más jóvenes de la población.

- La mejora en los hábitos alimentarios, en la que ya no sólo se buscan alimentos sanos, bajos en calorías, grasas trans, menos aditivos y contenidos en sal y azúcares añadidos, sino que incluso incorporen sustancias naturales que mejoren nuestra salud, como es el caso de los llamados alimentos biofuncionales.
- Tampoco podemos olvidar las nuevas preocupaciones sociales por la sostenibilidad y el medioambiente, que hacen también que se venga produciendo en una buena parte de la población una preferencia por productos naturales y frescos que se obtengan por técnicas y manejos productivos más respetuosos medioambientalmente (como la producción integrada u orgánica) y que minimicen los residuos o vertidos, y la opción en su caso por envases biodegradables.

No cabe ninguna duda de que una vez más la calidad y un precio ajustado son parámetros a los que en ningún caso debe dejarse de atender, en especial en estos momentos de crisis en los que una buena parte de las innovaciones en procesos y productos deben ir orientadas a abaratar costes sin mermar la calidad, y esto va también desde el corto al largo plazo.

Por último, desde una necesaria visión global de la agricultura, que trasciende de la meramente europea y nacional, no podemos obviar el gravísimo problema, al que ya nos hemos referido, de la crisis alimentaria mundial, del que la FAO nos viene alertando, señalando que hoy son más de un millar de millones los habitantes del planeta subnutridos, lo que unido al más que previsible crecimiento de la demanda de los países emergentes, que están recuperando la senda del crecimiento con tasas que venían ya siendo muy superiores a las de las economías avanzadas, y que llevará parejo una asimilación a los hábitos alimentarios de nuestras economías, puede como señala el profesor Lamo de Espinosa (2009a), duplicar las necesidades alimentarias del

planeta. Y esto hace que de nuevo se replantee un debate en el que ya en nuestro entorno próximo, parece que se están dando cambios de posición en la opinión pública: nos referimos al mayor uso de las tecnologías y al mayor uso de los transgénicos, u organismos genéticamente modificados (OGM), todo ello desde la necesaria compatibilidad con la sostenibilidad, la defensa de la biodiversidad y los problemas del cambio climático.

En estos debates, las cooperativas agroalimentarias no pueden estar ausentes si quieren adoptar estrategias de futuro, y máxime cuando se trata de organizaciones en las que por encima de las rentas del capital están los intereses de las personas (los agricultores socios), y del interés general, la agricultura y la alimentación.

## Referencias bibliográficas

- BAREA, J. (2009): «La salida de la crisis en España: ¿política monetaria, política fiscal, reformas estructurales?»; intervención en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas (31 de marzo de 2009).
- BAKAIKOA, B.; BEGIRISTÁIN, A.; ERRASTE, A. Y GOIKOETXEA, G. (2004): «Redes e Innovación cooperativa»; en *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (49); pp. 263-294.
- CHAVES, R.; DEMOUSTIER, D.; MONZÓN, J. L.; PEZZINI, E.; SPEAR, R. Y THIRY, B. (2000): *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*. CIRIEC-España.
- CCAE (2007): «Informe socioeconómico del cooperativismo agrario»; en *Ponencia básica del Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agrario Español*.
- CCAE (2009): «Orientaciones y propuestas de Cooperativas Agro-alimentarias ante la futura reforma de la PAC». Disponible en <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/02637.pdf>

- COMISIÓN DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DEL PARLAMENTO EUROPEO (2009): «Informe sobre los Precios de los Productos Alimenticios de 24 de febrero de 2009», presentado al Parlamento Europeo. Disponible en <http://www.europarl.europa.eu>
- CIAA (2009): «The competitiveness of the EU food and drink industry, Facts and figures 2009». Disponible en <http://www.ciaa.be/asp/documents/brochures.asp>
- COGECA (2003): «Posición del COGECA sobre el papel de las cooperativas agrarias en el segundo pilar de la PAC». Disponible en <http://www.ccae.es>
- COGECA (2005): «Las cooperativas agrarias en Europa. Cuestiones fundamentales y tendencias». Disponible en <http://www.ccae.es/ficheros/doc/01470.pdf>
- COGECA (2010): «Las cooperativas agrarias en Europa. Datos principales y tendencias». Disponible en <http://www.ccae.es>
- FUNDACIÓN CAJAMAR (2009): *El nuevo sistema agroalimentario. Retos para el cooperativismo agrario andaluz*. Almería, Fundación Cajamar.
- GALLEGO, J. R. (2008): «Economía social y dinámica innovadora en los sistemas territoriales de producción y de innovación. Especial referencia a los sistemas agroalimentarios»; en *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (60); pp. 7-40
- JULIÁ, J. F. Y MELIÁ, E. (2009): «La economía social en tiempos de crisis. Desafíos y contribuciones»; en *Anuario Iberoamericano de Economía Social 2009*. Ed. Fundibes; pp. 13-22.
- JULIÁ, J. F. Y MELIÁ, E. (2010): «Las cooperativas agroalimentarias»; en MONZÓN, J. L.: *La economía social en España en el año 2008*. Ed. CIRIEC-España; pp. 219-247.
- JULIÁ, J. F.; MELIÁ, E.; GARCÍA, G. Y GALLEGO, L. (2009): *Los factores de competitividad de las cooperativas líderes en el sector agroalimentario europeo. Acciones a emprender por las cooperativas agrarias españolas*. Almería, Fundación Cajamar.
- LAMO DE ESPINOSA, J. (2009): «La crisis económica global y la crisis agraria española»; en VELARDE, J., coord.: *Mediterráneo Económico* (16): «El futuro de la economía española». Almería, Fundación Cajamar.
- MAIRESSE, J. Y MOHNEN, P. (2005): «Accounting for innovation and measuring innovativeness. An illustrative framework and a application»; en *American Economic Review* (92); pp. 226-230.
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y MEDIO RURAL Y MARINO (2009): *Anuario de Estadística agraria 2008*. Disponible en [http://www.mapa.es/estadistica/pags/anuario/2008/Anuario\\_2008.pdf](http://www.mapa.es/estadistica/pags/anuario/2008/Anuario_2008.pdf)
- MELIÁ, E.; JULIÁ, J. F. Y MARTÍNEZ, A. (2009): «Los procesos de fusión de cooperativas agroalimentarias y sus efectos: de las expectativas a los resultados. Un estudio empírico en 4 Comunidades Autónomas»; en *La gestión de empresas de Economía Social*. Marcial Pons.
- MELIÁ, E.; JULIÁ, J. F. Y MARTÍNEZ, A. (2010): «Mergers of agrifood cooperatives and their effects from expectations to results. An empirical study in four Spanish Autonomous Regions»; en *Spanish Journal of Agricultural Research*; pp. 235-250.
- MEROÑO, A. Y ARCAS, N. (2006): «Equipamiento y gestión de las tecnologías de la información en las cooperativas agroalimentarias»; en *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (54); pp. 5-31.
- MONZÓN, J. L., dir. (2010): *La Economía Social en España en el año 2008*. CIRIEC-España.
- MOZAS, A. Y BERNAL, E. (2005): «Integración cooperativa y TIC: presente y futuro»; en *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (49); pp. 143-166.
- STIGLITZ, J. (2009): «Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economic»; en *Annals of Public and Cooperative Economics* (89, 3); pp. 345-360.



## MEDITERRÁNEO E HISTORIA ECONÓMICA

*Antonio Parejo*  
Universidad de Málaga



*Atlas Catalán* (Abraham y Jafuda de Cresques, hacia 1375)

Fuente: <http://cresquesproject.net/home>

«Los participantes reconocen que las tradiciones de cultura y de civilización de todo el Mediterráneo, el diálogo entre estas culturas y los intercambios humanos, científicos y tecnológicos son un factor esencial para el acercamiento y la comprensión entre sus pueblos y para la mejora de su percepción recíproca».

*Declaración de Barcelona* (1995)

A simple vista, y salvo por el referente territorial, la imagen y el texto que encabezan estas líneas no parecen ofrecer demasiadas cosas en común. Un Mar central que une culturas y pueblos diversos es el indudable protagonista del mapa del último cuarto del siglo XIV, mientras el anhelo por recuperar vínculos perdidos se muestra como el objetivo fundamental de la declaración de finales del siglo XX. Sin embargo, una primera reflexión conjunta basta para encontrar, pese a los más de seis siglos transcurridos entre ambos, un

hilo invisible, ajeno al tiempo, transitando entre el mapa y las palabras. Aquél formaba parte de un *Atlas* considerado por los especialistas como el último de los medievales pero también el primero de los modernos, obra de una familia judía de cartógrafos mallorquines –los Cresques–, quienes lo debieron concluir en torno a 1375. Éstas, redactadas hace algo más de tres lustros, servían de preámbulo a la llamada «declaración de Barcelona», suscrita entre el grueso de los territorios reflejados en la representación cartográfica, ahora

estados de trayectoria diversa y situación –política, económica o social– dispar. Una situación que, en lo que interesa en estas páginas, cabe concretar en distintas estructuras productivas y diversa participación de los factores de producción, lo que a su vez implica niveles de productividad o de renta que, amén de las causas que se citarán más adelante, desde el último tercio del siglo XX se comportan sobre todo en función de si el país considerado pertenece o no a la Unión Europea. Característica que, en definitiva, permite retornar a la visión *braudeliana* (geográfica) del Mediterráneo: la localización, según la orilla del Mar al que cada territorio se asome, como factor clave de su desempeño económico a lo largo de la Historia.

Pero Geografía no implica estancamiento. Más bien todo lo contrario. Así lo entendió Braudel y así lo asume también la más reciente historiografía sobre el mundo mediterráneo<sup>1</sup>, en la que éste continúa entendiéndose y explicándose como un territorio en crisis y conflicto permanente –larvado o abierto según la coyuntura– pero además periódicamente sacudido por acontecimientos de naturaleza tan compleja como de resultados impredecibles. Momentos en los que la Historia corre tan rápido que a la Historiografía le resulta imposible adecuarse a su paso.

Tal es la situación actual. Y para comprobarlo basta con recordar lo sucedido desde que a comienzos de 2005 el director del *Mediterráneo Económico* nos encargara la coordinación de un volumen (que sería el 7 de la Colección) dedicado a la Historia Económica, y mediados de 2011, cuando estamos redactando estas líneas de revisión y actualización del citado número.

En aquel momento, nos encontrábamos en el cenit de una de las coyunturas económicas más largas y expansivas de la historia contemporánea europea y especialmente de la española. Ahora, como todos conocemos y muchos padecen, en medio de la crisis económica más grave desde la Gran Depresión de los años treinta del pasado siglo. Entonces, pese a los avances económicos, la modernización –económica, pero también social y política– de los países de la orilla europea del Mediterráneo, contrastaba vivamente con la de las orillas africana y asiática del Mar común. Hoy, estas dos últimas riberas se encuentran sacudidas por una revolución social –la llamada «primavera árabe»– de consecuencias aún impredecibles, pero en cualquier caso radicalmente democráticas<sup>2</sup>; mientras que la europea se debate –Grecia y Portugal sobre todo, pero a su manera también España e Italia– en el interior de una crisis de contornos tan complejos como de salida incógnita. Países de la orilla norte que forman parte de una Unión Europea de 27 miembros (28, cuando en 2013 se incorpore precisamente otro país mediterráneo, Croacia), pero que debido a la profunda crisis financiera internacional y a sus propios problemas internos, atraviesa en estos momentos la que, desde su creación, podemos considerar como una de las etapas más críticas, que, en lo que afecta a la dimensión institucional tratada en este texto, incluye como una de las consecuencias más visibles las vicisitudes sufridas por el proyecto euromediterráneo impulsado con la declaración de Barcelona de 1995, cuyo preámbulo se citó en el inicio del trabajo<sup>3</sup>. En este caso concreto, cierta-

<sup>1</sup> Pese a que propongan visiones distintas a la de Braudel y/o pueden ser caracterizadas como obras de alta divulgación científica. Algunas de las más recientes aportaciones globales en Abulafia, ed. (2003) y Abulafia (2011), Carpenter y Lebrun, eds. (2008) y Norwich (2008).

<sup>2</sup> El escritor marroquí Tahar Ben Jelloun acaba de realizar una de las aproximaciones más lúcidas al movimiento social que ha sacudido el mundo árabe, desde el África Noroccidental a Oriente Próximo. Ben Jelloun (2011).

<sup>3</sup> La génesis y la historia de este proyecto, una iniciativa inicialmente española, asumida –y corregida– por Francia desde 2007, puede seguirse en los anuarios del Instituto Europeo del Mediterráneo (IEMED), especialmente los de 2009 y 2010. Véase también Khader (2009).

mente como damnificado por la crítica coyuntura económica abierta en 2007/2008, pero también, si lo planteamos en perspectiva histórica comparada, debido a la escasa vocación mediterránea de los países fundadores de la Unión (pese a que entre los seis de 1958 se encontraban Francia e Italia) y al creciente peso de Alemania en el seno de la Institución. Factores que, en definitiva, permiten explicar la titubeante actitud de Bruselas cuando se trata de abordar problemas mediterráneos, ya sean las relaciones con el Magreb o el Máchreq<sup>4</sup>, ya la solución de la crisis griega o la portuguesa, y por supuesto también la propia situación de la Unión por el Mediterráneo, sin duda el planteamiento de más hondo calado de todos los protagonizados en la corta historia de la Unión Europea por estrechar lazos de vinculación institucional y económica entre las distintas orillas del Mar. Por lo demás, se trata de comportamientos trasladados a los propios modelos de investigación, que, en lo que respecta a la Historia Económica, han terminado traducándose en la escasa atención que el estudio del Mediterráneo ha despertado entre los especialistas, incluso entre aquéllos que *a priori* deberíamos –simplemente por razones de vecindad– haber mostrado mayor interés investigador. En España, baste con señalar que, en los años transcurridos desde que apareció el número 7 del *Mediterráneo Económico* hasta el verano de 2011, las monografías editadas donde se plantean este tipo de análisis comparativos han sido escasas<sup>5</sup>, una característica que cabe extender al medio centenar de artículos publicados en las cuatro revistas de referencia de la disciplina<sup>6</sup>. De tal manera, el

grueso de las aportaciones comparativas que podríamos considerar relevantes se han limitado al seno de la propia Unión Europea<sup>7</sup> y dentro de ella a los trabajos donde las comparaciones se refieren a Francia o Italia<sup>8</sup>, pero también, y sobre todo, a América Latina, destinataria de la mayor parte de los esfuerzos investigadores de los historiadores económicos españoles interesados en cuestiones internacionales en perspectiva comparada<sup>9</sup>.

Y tal estado de la cuestión no es muy distinto en el resto de las historiografías mediterráneas, quizá con la excepción de la francesa, la más sensible a la realización de análisis comparativos, especialmente con sus antiguas colonias magrebíes<sup>10</sup>. Pero, como sucede en España, las otras mediterráneas europeas continúan más interesadas por investigar sus relaciones económicas con el continente del que forman parte –especialmente con toda o parte de la Unión Europea–, o bien –el caso del otro gran imperio colonial del sur, Portugal– con Latinoamérica. Todo ello antes que interesarse historiográficamente por una geografía mucho más cercana en el espacio, apenas separada por los

---

artículos publicados desde 2005 se presentan análisis comparativos que incluyan más de un país o más de una región localizados en distintas orillas mediterráneas. Se trata de una situación compartida por los dos congresos más recientes de la Asociación Española de Historia Económica –Murcia, 2008; Carmona, 2011–, en los que no ha llegado a programarse ninguna sesión sobre el tema que aquí nos ocupa.

<sup>7</sup> Segreto, Manera y Pohl, eds. (2009); Prados de la Escosura (2010) y Martínez Carrión (2010).

<sup>8</sup> La más reciente de publicaciones comparativas entre España y Francia en Chastagnaret, Daumas, Escudero y Raveaux, eds. (2010). Con Italia, pueden consultarse las actas de los congresos celebrados por el *Comitato Italia-Spagna per la Storia Economica*, coordinado por Luigi Fontana, Antonio de Vittorio y Carlos Barciela.

<sup>9</sup> Remitimos a los interesados tanto a las revistas citadas en la nota 5 como a las actas de los últimos Congresos de la Asociación Española de Historia Económica ([www.aehe.net](http://www.aehe.net)), especialmente los de Murcia (2008) y Carmona (2011).

<sup>10</sup> Cabe destacar, en este sentido, la labor llevada a cabo por Gerard Chastagnaret, quien en 1984 fundó el laboratorio *Telemme*, un centro de investigación dependiente de la MMSH (*Maison des Sciences Humaines*), como es sabido la única institución francesa especializada en el estudio de la Europa mediterránea. Su última aportación en esta línea de investigación, Chastagnaret, dir. (2009).

<sup>4</sup> Geográficamente, el primero engloba los países occidentales del norte de África (desde Mauritania a Libia), mientras el segundo agrupa los de la parte oriental a partir de Egipto.

<sup>5</sup> Limitadas a trabajos de investigación puntuales, entre los que cabe destacar los publicados por Pinilla y Ayuda (2006), Aznar Sánchez (2006) y Manera y Garau (2011).

<sup>6</sup> Por orden de antigüedad, *Revista de Historia Económica* (1983), *Historia Agraria* (1991), *Revista de Historia Industrial* (1992) e *Investigaciones de Historia Económica* (2005). En ninguno de los

cientos de kilómetros de un mar interior –aunque no cerrado–, pero alejada en materia cultural, y sobre la que el interés académico –al menos el que ha mostrado nuestra especialidad– ha resultado hasta ahora muy limitado<sup>11</sup>.

Sin embargo, y en definitiva, nada nuevo en términos historiográficos, ya que la situación es similar a la que existía cuando abordamos el proyecto de coordinación del volumen de referencia. En aquel momento basamos nuestra selección de textos, amparada en una doble perspectiva, territorial y sectorial, en primar los análisis comparativos en la dimensión más amplia posible (esto es, incluyendo todos o la gran mayoría de los países bañados por el Mediterráneo). Pretendimos que el *Mare Nostrum* –su historia económica a largo plazo– fuese el centro de nuestras preocupaciones intelectuales, lo que justificaba que un trabajo casi desconocido del primer gran historiador del espacio geográfico común a estudiar, el francés Fernand Braudel, abriese el volumen. El problema fue que pronto nos dimos cuenta de que estábamos ante una tarea muy complicada, en la que conformar una línea argumental unitaria se demostraba como un empeño inútil. Al margen de las cuestiones relativas a las distintas trayectorias demográficas –cuyo tratamiento no incluimos en nuestro monográfico<sup>12</sup>–, lo cierto es que el divorcio entre las historiografías económicas de los países del Magreb y la orilla oriental mediterránea y la de la ribera europea ha alcanzado tales dimensiones que, a la postre, nos resultó imposible ir más allá de la comparación a largo plazo sobre los niveles de renta planteada por Albert Carreras, la que

Carles Manera y Jaime Garau nos ofrecieron sobre la especialidad turística de los estados ribereños (quince europeos, cuatro africanos y cuatro asiáticos) y la de Ramón Ramón, quien hacía lo propio con la industria oleícola entre mediados del siglo XIX y el arranque de la Segunda Guerra Mundial, comparando la trayectoria de nueve países europeos, cuatro norteafricanos y otros cuatro asiáticos, productores todos ellos de aceite de oliva.

Fueron las únicas incursiones en el conocimiento de la trayectoria económica contemporánea comparada de los países europeos, africanos y asiáticos bañados por el Mar. Del resto de las colaboraciones, sólo dos ofrecían análisis comparativos a largo y medio plazo entre países localizados en las orillas norte y sur. Era el caso del redactado por Andrés Sánchez Picón, donde se cotejaba la experiencia española con la de sus ignorados vecinos magrebíes y el de María Teresa Pérez Picazo, quien centraba su atención en la historia comparada de los sistemas hidráulicos españoles y norteafricanos desde mediados del siglo XIX a nuestros días. Los diez trabajos restantes limitaban su comparación a los países de la ribera europea: incluyendo todo el mediterráneo (Battilani, Chastagnaret, Maluquer, Pan Montojo y Zambrana), focalizando su interés en el análisis de los grandes territorios insulares (el segundo de los artículos publicados en aquel número por Manera y Garau), estableciendo el cotejo entre España e Italia (Calosci, Martínez Carrión y Miranda), o exclusivamente entre regiones mediterráneas españolas (Escudero y Parejo)<sup>13</sup>.

A las colaboraciones anteriores habría que añadir la ya apuntada recuperación del texto del maestro Braudel y una sugerente visión medioambiental escrita por Juan García Latorre, quien proponía para su trabajo último un título pro-

<sup>11</sup> El caso italiano resulta paradójico. A lo largo de los últimos años la *Rivista de Storia Economica* no ha publicado ningún trabajo científico sobre el Mediterráneo contemporáneo pero sí varios artículos y hasta un monográfico (1, 2009) dedicado al papel desempeñado por la plata en la historia monetaria del Mediterráneo en la Antigüedad.

<sup>12</sup> No llegamos a hacerlo porque, al menos en lo referente a los movimientos migratorios, habían sido tratadas en el primer monográfico de la Colección, coordinado por Manuel Pimentel (2002).

<sup>13</sup> Para aquellos lectores que no dispongan del ejemplar, pueden consultarlo en [www.mediterraneoeconomico.com](http://www.mediterraneoeconomico.com)



vocador que nos puede servir como primer hilo conductor de la puesta al día que aquí ofrecemos. Apuntaba Latorre que Arquímedes no era –nunca podía haber sido– inglés. Añadimos nosotros ahora que tampoco lo fueron Hypatia de Alejandría, al-Jwarizmi, Avicena, Luca Paccioli, Leonardo, Galileo e incluso Copérnico, que aunque polaco se formó intelectualmente en Padua, Bolonia y Roma<sup>14</sup>. Todos ellos resultan inconcebibles sin el Mediterráneo. Porque el Mar que alumbró el primer alfabeto, el nacimiento de la moneda, la democracia ateniense, la expansión de al Andalus o el humanismo renacentista –y con él, el triunfo de la razón sobre el mito–; el mar de Ulises y el de Braudel, en definitiva, fue durante siglos el centro del mundo occidental, el gran eje que permitió, beneficiándose de las ventajas de tal intercambio, poner en relación –a través de Bizancio, Constantinopla o Estambul, la ciudad de los tres nombres– Asia con Europa, el Lejano Oriente con el Occidente abierto al Atlántico.

Pero, no lo olvidemos, tal situación, a la vez bisagra entre culturas occidentales y orientales y centro del mundo occidental más avanzado (recuérdese que se trata del único espacio geográfico de sus dimensiones localizado entre tres continentes)<sup>15</sup> se asentó tanto en el conflicto como en el pacto y el establecimiento de relaciones comerciales entre sociedades teóricamente hostiles entre sí. En cuanto a aquél, griegos contra persas; romanos frente a cartagineses; musulmanes encontrados con cristianos y por último otomanos enfrentados a naciones católicas (especialmente a la España de Felipe II), marcaron la trayectoria convulsa de un territorio conformado por pueblos de etnias y tradiciones religiosas muy distintas, quienes, para su propia supervivencia, necesitaban el control del

Mar común<sup>16</sup>. Obviamente, lo anterior no excluye que, junto a los tiempos de guerra, los de paz permitieran la intensificación de los contactos culturales y comerciales. Estos últimos fueron posibles por la propia geografía y la complementariedad de los recursos –físicos y humanos– propios de cada orilla. Aunque la importancia de tales intercambios ha quedado historiográficamente sepultada por la magnitud de los enfrentamientos armados que nos ha relatado con minuciosidad la historia política y militar, lo cierto es que los historiadores económicos han insistido recientemente en la envergadura alcanzada por el comercio marítimo entre regiones cristianas y musulmanas, situadas a lo largo de una y otra ribera<sup>17</sup>, una actividad animada con el impulso demográfico y económico del siglo XVIII. Obviamente, tras este intenso tráfico de mercancías entre norte y sur debemos tener en cuenta el carácter esencialmente urbano que, al menos desde los inicios de nuestra era y hasta la Primera Revolución Tecnológica, caracterizó al mundo mediterráneo, y la importancia de las ciudades portuarias –incluidas las insulares– auténticos centros de polarización de actividades económicas (a la manera descrita por Douglass North<sup>18</sup>), características que, pese a las indudables diferencias que en otros aspectos las separaban, eran compartidas por ciudades tan distantes y distintas como Barcelona, Marsella, Génova, Alepo, Tiro, Argel, Atenas o Cartago.

Pero, en esencia, el Mediterráneo ha sido, milenariamente, una región marcada por la pugna y la imposición –a menudo por la fuerza– de un determinado modelo cultural –el egipcio, griego, el romano, el persa, el califal, el cristiano o el otomano– sobre los restantes. Un modelo de dominio que, tal como Braudel dejó bien claro en su obra

<sup>14</sup> La única gran excepción –la confirmación de toda regla– fue el astrónomo alemán Johannes Kepler (1571-1630).

<sup>15</sup> Recuérdese el mapa de los Cresques que encabezaba este texto: en última instancia reflejaba el hemisferio norte conocido en 1375, situado entre los paralelos 10 y 60.

<sup>16</sup> Norwich (2008).

<sup>17</sup> Para España, concretamente, los trabajos de Eloy Martín Corrales referidos a Cataluña han demostrado la existencia de una intensa actividad mercantil entre Barcelona y el norte de África. Martín Corrales (2001).

<sup>18</sup> North (1993).

canónica<sup>19</sup>, a la postre significaba el del conjunto del mundo occidental y de buena parte del oriental, sobre todo tras la aparición de los primeros imperios coloniales transatlánticos –el portugués y el español– a comienzos del siglo XVI. Lugar de conflictos y también tierra de contrastes. Pese a la impresión que cabe concluir de cualquier aproximación sintética, lo cierto es que nos enfrentamos a un territorio extraordinariamente fragmentado, y como tal difícil de reducir a estereotipos o lugares comunes, porque al igual que el Mar encierra varios mares (Adriático, Tirreno, Jónico, Egeo), las tierras que se asoman a él han acogido, y lo continúan haciendo, culturas, civilizaciones, pueblos o estados de origen, trayectoria y presente muy diferentes<sup>20</sup>.

En todo caso, la posición central aludida más arriba comenzó a quebrarse durante el siglo XVII –el propio Braudel lo apuntaba en el texto inicial del número ahora resumido–, una secuencia que no dejaría de acentuarse a lo largo de la siguiente centuria<sup>21</sup>. Y paradójicamente, tal fenómeno fue posible gracias a la emergencia de una región nacida a imagen del mundo mediterráneo: el espacio noratlántico conformado desde los descubrimientos, afianzado con posterioridad debido al ascenso de Gran Bretaña y Holanda y a la crisis paralela de las potencias coloniales mediterráneas –Portugal y España–, e inclinado definitivamente del lado de los países de la Europa Noroccidental desde finales del siglo XVIII<sup>22</sup>. El protagonismo científico de estos últimos se inició con Isaac Newton (el primero, desde Arquímedes, que ya pudo ser inglés) pero sobre todo se convirtió en aplastante en los siglos XIX y XX. Para esta última centuria es suficiente

con recordar la nacionalidad de los galardonados con el Premio Nobel desde su creación en 1901 a nuestros días, para comprobar el peso decisivo de los países noroccidentales –primero los europeos; más tarde también Estados Unidos– en la excelencia científica mundial, y la escasísima presencia de científicos nacidos en países mediterráneos. Por ejemplo, en el caso del Nobel de Física (aunque los resultados son similares para los de Química o Medicina), desde su primer galardonado, el alemán Roentgen, en 1901, hasta 2010, de los 188 científicos premiados sólo trece (nueve franceses y cuatro italianos) tenían la condición de mediterráneos, en un listado ampliamente dominado por los estadounidenses y con notable presencia británica y alemana hasta mediados del siglo XX<sup>23</sup>.

Las reflexiones anteriores nos permiten avanzar en la dirección adecuada a las pretensiones de este texto. A saber, la Historia Económica del Mediterráneo se encuentra cruzada, como la del resto del mundo occidental del hemisferio norte, por la gran transformación ocurrida entre finales del siglo XVIII y las primeras décadas del XIX. La denominada «primera revolución tecnológica o industrial» no sólo supuso el arranque del moderno crecimiento económico, sino también un cambio sustancial de liderazgo territorial. O, por expresarlo, de manera más rigurosa, el punto final de un proceso iniciado al menos cien años antes, que a la postre supondría el traslado del centro del poder económico –también político– a los países noratlánticos, en claro perjuicio de los euromediterráneos y todavía más de los que sin pertenecer a Europa se asomaban al *Mare Nostrum*. Una secuencia modernizadora iniciada por Gran Bretaña hacia 1770 y exportada en las décadas siguientes a las naciones vecinas del continente (por orden cronológico, Bélgica, Francia, Suiza y Alemania) y a Estados Unidos. Precisamente los dos últimos países citados recogieron a finales del

<sup>19</sup> Braudel (1949).

<sup>20</sup> Pérez (1995).

<sup>21</sup> La más reciente aportación sobre el Mediterráneo braudeliano y su trayectoria posterior hasta comienzos del siglo XIX en Piterberg, Ruiz y Symcox, eds. (2010).

<sup>22</sup> Sobre los primeros siglos de la economía atlántica, sigue siendo útil Kellenbenz (1973).

<sup>23</sup> Véase la página web de la Institución: <http://www.nobelprize.org>

Ochocientos el testigo británico, que los norteamericanos asumirían en solitario durante buena parte del siglo XX y hasta nuestros días, cuando de nuevo lo comparten, ahora con una región tan ajena a los mundos mediterráneo y atlántico como es China.

De cualquier modo, lo cierto es que el impacto que para el Mediterráneo supuso la irrupción de la Primera Revolución Tecnológica resultaría decisivo en su trayectoria posterior. Desde una óptica estricta porque implicó el nacimiento de un nuevo modelo de desarrollo ajeno a la situación existente. Partiendo de la variable energética (la disponibilidad de carbón y agua y sus convertidores asociados), pero también teniendo presente la existencia de un marco institucional capaz de garantizar la consolidación de transformaciones que, en lo que respecta a la economía, comenzaron a afectar tanto al empleo de factores de producción (capital, trabajo, recursos físicos, capital humano), como a la distribución del producto (crecientemente participado por la industria manufactura y los servicios) y la mayor eficiencia en la asignación de los recursos disponibles, variables que, al actuar conjuntamente, terminaron desembocando en ganancias hasta ese momento desconocidas en los niveles de productividad.

Tal fenómeno de causalidad circular, participado por las transformaciones económicas que acaban de señalarse, pero también por otras de naturaleza demográfica (la reducción de la mortalidad, especialmente de la infantil, que marcaría el nacimiento de la transición demográfica), social o política (el nacimiento de la democracia liberal, los sistemas parlamentarios, la división de poderes, la libertad de expresión y los derechos humanos), marcaron las primeras distancias relevantes –independientemente de las desigualdades sociales– entre los territorios ribereños. En última instancia, y desde nuestra disciplina, lo ocurrido ya lo había apuntado Braudel para cien años antes: el final del dominio económico de las zonas cuya estruc-

tura productiva descansaba en la especialización agraria marcada por la trilogía mediterránea y su sustitución, en el mercado mundial, por otros procedentes de las actividades extractivas, energéticas o manufactureras (sobre todo carbón, textiles, minerales metálicos, transformados metalúrgicos o productos químicos).

Se trató de un proceso lento y desigualmente localizado, pero nuclear para entender lo ocurrido en el conjunto del Mediterráneo: a saber, las regiones económicas que consiguieron superar las limitaciones propias de las sociedades agrarias tradicionales fueron precisamente aquéllas que apostaron de manera decisiva por intensificar su vinculación comercial con los países atlánticos y adecuar sus estructuras productivas a la de los territorios de la Europa noroccidental que ya habían iniciado sus procesos de industrialización. Fue, así, por ejemplo, lo ocurrido en Francia en torno a Marsella<sup>24</sup>, en el triángulo italiano Lombardía-Piamonte-Véneto<sup>25</sup> o en Cataluña, cuya trayectoria, como ha demostrado recientemente Francesc Valls, ejemplifica esta reorientación de los intercambios comerciales del Mediterráneo al Atlántico, una especialización que se convertiría en imprescindible para sostener el posterior proceso de industrialización regional<sup>26</sup>.

Pero las razones del distanciamiento entre los países de las diversas riberas del Mar no debemos buscarlas exclusivamente en la ventaja tecnológica adquirida desde la Primera Revolución Industrial por las economías noroccidentales atlánticas e incorporada más tarde a su estructura productiva por las mediterráneas. Especialmente Gran Bretaña y Francia –ésta última en su condición de economía abierta a ambos mares–, amén de iniciar tempranamente sus respectivos procesos de industrialización, ampliaron entonces su di-

<sup>24</sup> Daumalin y Raveaux (1998).

<sup>25</sup> Sobre las tres regiones, véanse, respectivamente, Amatori (2004), Doria (2004) y Fontana (2004).

<sup>26</sup> Valls Junyent (2003).

mención colonialista a los territorios de las orillas africana y asiática del Mediterráneo. El arranque fue temprano: la invasión de Egipto por Napoleón en 1798. Posteriormente, en el caso de Francia, el control se ampliaría sobre Argelia (1830), Libia (1860), Túnez (1881) y Marruecos (1912). Gran Bretaña, por su parte, ocupó Egipto en 1881, recibiendo el mandato sobre Palestina tras la Primera Guerra Mundial, mientras que Italia entraba en Libia en 1912. En definitiva, los restos del antiguo Imperio Otomano frente a la emergencia de las primeras potencias industrializadas de la Europa Occidental.

De tal forma, hasta la descolonización posterior a la Segunda Guerra Mundial, las orillas africana y asiática del Mediterráneo estuvieron bajo el control europeo. Más tarde, la independencia política, contemporánea del nuevo marco de relaciones internacionales definido por la tensión estadounidense/soviética y la aparición del conflicto israelí/palestino tras la creación del estado de Israel en 1948, se convertirían en los elementos fundamentales de una trayectoria quebrada en el primer caso desde 1989, pero mantenida todavía en el segundo, y acompañada de una ausencia aún más grave, que sólo los acontecimientos de la primavera de 2011 en el mundo árabe mediterráneo parecen estar ayudando a resolver: la falta de libertades políticas y la igualdad social y de género.

Como se escribió más arriba, las últimas ausencias se acompañaron también de una quiebra estrictamente económica. ¿Son mensurables estas últimas distancias en perspectiva histórica? Los especialistas suelen responder afirmativamente a la interrogante apoyándose en la elaboración de datos estadísticos referidos al comportamiento de determinadas macromagnitudes, grandes agregados a los que se les supone la capacidad de resumir la evolución comparada en el largo o incluso en el larguísimo plazo (las últimas estimaciones disponibles, debidas a la labor desempeñada hasta su muerte por Angus Maddison, llegan a arrancar

desde el siglo I de nuestra era)<sup>27</sup>. De todos los indicadores, el más comúnmente empleado es el referido a la estimación de la renta por habitante, expresada en moneda constante. A pesar de las críticas que una variable de estas características continúa despertando en la comunidad científica, lo cierto es que todavía se utiliza de manera habitual, y no sólo por economistas o historiadores económicos sino también por instituciones oficiales que, como ocurre en la Unión Europea, distribuyen sus fondos regionales en función del estado de esta variable, según datos elaborados por su oficina estadística<sup>28</sup>.

La brecha en los niveles de renta (que en última instancia podemos identificar con el crecimiento económico pero más discutiblemente con los niveles de bienestar) puede seguirse en las dos tablas que se incluyen a continuación. En la primera se han agrupado los países mediterráneos en cuatro grandes áreas geográficas, que se comparan (en siete observaciones situadas ente el año 1 y el 2011) con los países europeos más avanzados. En la segunda se ofrecen los datos de renta para cada uno de los países mediterráneos, distribuidos en trece observaciones situadas también en igual arco de tiempo, en este caso conformando los períodos con los que suele trabajar habitualmente la historiografía económica. En ambas queda puesto de manifiesto el abismo de renta generado al menos desde 1820 y que no ha hecho sino aumentar en los últimos siglos, según los plazos y ritmos que Albert Carreras, empleando las cifras de Maddison, recogía en su colaboración del *Mediterráneo Económico* hasta 2001 y que aquí se amplían hacia adelante con los últimos datos disponibles (correspondientes a las estimaciones para 2011) y hacia atrás con los referidos a los primeros mil setecientos años de la era cristiana, que Carreras no contemplaba en aquél trabajo.

<sup>27</sup> Toda la información se encuentra disponible en <http://www.ggd.net/maddison/>

<sup>28</sup> Véanse las últimas referencias a las regiones NUTS-2 (nuestras comunidades autónomas), correspondientes a 2011, en la página web de Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

Tabla 1  
Renta por habitante comparada entre Europa Noroccidental y los países mediterráneos  
(en dólares internacionales de 1990)

	1	1500	1700	1820	1913	2011
Europa Noroccidental	430	732	1.205	1.360	4.098	22.482
Mediterráneo Europeo Occidental	560	773	920	1.045	2.338	17.749
Mediterránea Europeo Oriental	550	575	610	685	1.347	10.638
Mediterráneo Norteafricano	520	452	460	441	915	4.194
Mediterráneo Asiático	550	600	600	635	1.035	7.939
Distancia intramediterránea	40	321	460	604	1.423	13.575
Distancia Europa Noroccidental/Mediterráneo	-115	132	550	680	2.685	5.014

Fuente: <http://www.ggd.net/maddison/>

Las cifras sobre la evolución de la renta por habitante en el muy largo plazo aportadas por las Tablas 1 y 2 –que obviamente hay que tomar con precaución creciente conforme nos vamos alejando en el tiempo, pero que son las mejores y para algunas observaciones y países las únicas disponibles– confirman varias de las conclusiones alcanzadas por la investigación, aunque también rectifican algún extremo que quizá desde la Historia Económica hemos simplificado en exceso. No insistiremos, por conocidas, en las primeras. Bastará con señalar como fue a partir de las primeras décadas del siglo XIX cuando comenzaron a materializarse diversos episodios de duración e intensidad variable que han terminado desembocando en la situación actual, marcada, como es sabido, por la desigualdad (de ingreso, de bienestar, tecnológica) entre las tres orillas continentales abiertas al Mar, cuya trayectoria se encargan de reflejar las cinco tablas que acompañan estas líneas.

En cuanto a los nuevos hallazgos de las dos primeras tablas, quizá el más interesante se refiera, a la luz de los últimos datos disponibles, a la necesidad de adelantar el arranque de la distancia intramediterránea en los niveles de ingreso a 1500 y la que separaba los países del norte y el sur europeo al menos a 1700, es decir, antes del inicio de la primera revolución tecnológica. En consecuencia, si hacemos caso a lo que nos indican las cifras no

podemos sino concluir que fue en los siglos XVI y XVII cuando se gestó el primer gran diferencial de renta entre las economías atlántica y mediterránea. Diferencial que, por otro lado, no dejaría de incrementarse desde entonces y especialmente a partir de 1820: cuadruplicándose entre ese año y las vísperas de la Gran Guerra (los tiempos de la Primera y la Segunda Revolución Tecnológica), para volver a doblarse entre comienzos del siglo XX y principios del XXI.

No obstante, si desglosamos los guarismos correspondientes a las cuatro grandes áreas mediterráneas (las dos europeas, la norteafricana y la asiática), los resultados son distintos, sobre todo porque el mediterráneo occidental europeo, integrante de la actual Zona Euro, ha mejorado sus registros en los últimos cien años por encima de cualquier otra región, y ello explica que, en las dos observaciones más recientes de la tabla (especialmente en la de 2011), la distancia entre los propios países mediterráneos sea casi el triple de la que separa a todos los que conforman la región de las economías del continente europeo con renta más elevada.

Paralelamente, los matices reflejados en la Tabla 2 aluden tanto a cuestiones territoriales como cronológicas. En el primer caso se recogen las estimaciones referidas a 26 de los estados que conforman el espacio mediterráneo, al que se ha añadido un territorio (Palestina) que aún no ha

Tabla 2  
Renta por habitante en los países mediterráneos (1-2011). En dólares internacionales de 1990

PAIS	1	1000	1500	1600	1700	1820	1870	1913	1950	1973	2001	2011
Francia	473	425	727	841	910	1.135	1.876	3.485	5.271	13.114	21.092	22.309
Italia	809	450	1.100	1.100	1.100	1.117	1.499	2.564	3.502	10.634	19.040	19.128
Grecia	550	400	433	483	530	641	880	1.592	1.915	7.655	12.511	17.820
Portugal	450	425	606	740	819	923	975	1.250	2.086	7.063	14.229	14.770
España	498	450	661	853	853	1.008	1.207	2.056	2.189	7.661	15.659	19.349
Total 7 países Balcanes	412	400	496	548	606	683						
Albania								811	1.001	2.273	2.807	4.961
Bulgaria								1.534	1.651	5.284	5.644	8.606
Rumanía								1.741	1.182	3.477	3.168	7.803
Yugoeslavia								1.057	1.551	4.361		
Serbia-Montenegro											2.497	7.202
Eslovenia											13.843	18.479
Croacia											6.802	11.586
Macedonia											3.154	6.471
Bosnia											2.792	5.160
Chipre									1.883	5058	12.874	18.296
Israel									2.817	9.645	15.756	19.422
Malta									894	2.655	12.127	16.328
Jordania					590	590	719	1.000	1.663	2.388	4.055	3.686
Líbano					657	657	844	1.350	2.429	3.155	3.430	9.956
Siria					658	658	844	1.350	2.409	4.017	7.547	3.387
Turquia	550	600	600	600	600	643	825	1.213	1.623	3.477	6.033	9.009
Palestina					614	614	750	1.250	949	2.184	3.953	2.178
Argelia	450				430	430	715	1.163	1.365	2.357	2.813	4.594
Egipto	600	500	475	475	475	475	649	902	910	1.294	2.992	4.071
Libia	550								857	6.664	2.284	2.994
Marruecos	450	430	430	430	430	430	563	710	1.455	1.694	2.782	3.161
Túnez	550						633	883	1.115	2.221	4.710	6.150
Distancia entre las tres mejores y las tres peores observaciones	380	80	350	450	425	645	900	1.050	2.430	8.300	15.200	17.300

Tabla 3. IDH en los países mediterráneos (entre paréntesis, posición del país considerado en el listado mundial –conformado por 160 países– en 2010) y tasa de crecimiento anual del IDH entre 1980 y 2010

PAÍS	1980	1990	2000	2010	1980-2010
Francia (13)	0,711	0,766	0,834	0,872	0,68
Israel (14)	0,748	0,788	0,842	0,872	0,51
España (15)	0,680	0,729	0,828	0,863	0,79
Grecia (20)	0,707	0,753	0,784	0,855	0,63
Italia (21)	0,703	0,764	0,825	0,854	0,65
Eslovenia (29)			0,780	0,828	
Malta (33)	0,683	0,735	0,783	0,815	0,59
Chipre (35)	0,662	0,723	0,768	0,810	0,67
Portugal (40)	0,625	0,694	0,774	0,795	0,80
Montenegro (49)				0,769	
Croacia (42)			0,720	0,767	
Libia(54)		0,770	0,743	0,755	
Bulgaria (53)	0,649	0,678	0,693	0,743	0,45
Serbia (60)				0,735	
Albania (64)		0,647	0,670	0,719	
Bosnia-H. (68)				0,710	
Macedonia (71)			0,660	0,701	
Túnez (81)	0,436	0,526	0,613	0,683	1,49
Jordania (82)	0,509	0,564	0,621	0,681	0,97
Turquía (83)	0,467	0,552	0,629	0,679	1,24
Argelia (84)	0,443	0,537	0,602	0,677	1,42
Egipto (101)	0,393	0,484	0,566	0,620	1,52
Siria (111)	0,470	0,519	0,555	0,589	0,75
Marruecos (114)	0,351	0,421	0,491	0,567	1,59

Fuente: *bdr.undp.org/es/estadisticas/*

alcanzado tal status<sup>29</sup>. Obviamente, los datos más completos corresponden a la segunda mitad del siglo XX y a inicios del XXI, merecedores en esta tabla de cuatro observaciones distintas (además de la de 2011, las de 1950, 1973 y 2000).

Al mismo tiempo, la inclusión de los resultados nacionales muestra como las experiencias son aún más diversas, aunque en última instancia apunten en la misma dirección: la Europa Occidental, norte y sur, mejoró sus resultados frente al resto del Mediterráneo desde comienzos del

siglo XVI, unos valores que en esta zona del Mar se mantuvieron prácticamente estancados hasta principios del Ochocientos y que a partir de ahí participaron mucho menos del crecimiento económico contemporáneo.

Como apuntamos con relación a la Tabla 1, la brecha entre la Europa mediterránea, de pronto convertida en periférica, y la noroccidental, resuelta en centro y eje del moderno crecimiento económico, ha seguido una trayectoria distinta. Al menos hasta la Segunda Guerra Mundial las distancias entre países centrales y periféricos fueron relativamente considerables (especialmente con respecto a Grecia, Portugal y España, menos con Italia), aunque la diferencia comenzó a reducirse desde los años sesenta y sobre todo tras la creación

<sup>29</sup> No se contemplan, sin embargo, los datos correspondientes al país más antiguo del Mediterráneo (Mónaco, independiente desde 1297), ni la Ciudad del Vaticano, ciudades-estado que los organismos encargados de elaborar este tipo de datos no incluyen en sus estimaciones.

y sucesivas ampliaciones de la Unión Europea, de la que Italia y Francia fueron dos de los países fundadores —el tratado de Roma se firmó en 1957—, si bien, como se citó más arriba, la vocación mediterránea estuvo prácticamente ausente de los intereses de la Unión al menos hasta el ingreso de Grecia (1980), España y Portugal (ambos en 1986), todos ellos receptores desde entonces de fondos estructurales y por ello especialmente beneficiados de su incorporación a Europa.

Pero, junto a la renta por habitante, otros indicadores exclusivamente disponibles a partir de las últimas décadas del siglo XX permiten precisar algunas de las anteriores conclusiones. La Tabla 3 ofrece los datos que, ahora sí, se consideran más adecuados para estimar los niveles de bienestar social (el denominado «Índice de Desarrollo Humano», que elaboran las Naciones Unidas desde 1980)<sup>30</sup>, mientras en la Tabla 4, de cronología más cercana, se recoge el actualmente reconocido como uno de los guarismos más sintéticos de los disponibles para estimar los avances de la economía del conocimiento: el índice TIC, que mide la penetración de las redes de información (las posibilidades de acceso a Internet) en un determinado territorio. Ambas tablas reflejan una situación que no se distancia excesivamente de la que mostraban las últimas columnas de las estimaciones sobre renta por habitante, aunque sí presentan algunas novedades interesantes. En efecto, tanto la brecha de bienestar como la tecnológica arrojan dimensiones similares a la de renta: la Europa Mediterránea occidental (Francia, Italia e España), junto a Israel, ocupan las primeras posiciones, seguidas, por este orden, de la Europa mediterránea oriental, el mediterráneo asiático y el norteafricano. Pero hay movimientos, ocurridos a lo largo de los treinta años contemplados en la tabla, que deben subra-

Tabla 4. Brecha tecnológica entre los países mediterráneos en 2008. Índice de Desarrollo TIC (entre paréntesis, posición del país considerado en el listado mundial)

Italia (22)	6,18
Francia (23)	6,16
España (27)	5,91
Eslovenia (28)	5,88
Israel (29)	5,60
Malta (30)	5,54
Portugal (31)	5,47
Grecia (34)	5,25
Chipre (37)	4,97
Bulgaria (51)	4,37
Turquía (59)	3,49
Líbano (64)	3,43
Jordania (76)	3,06
Palestina (79)	2,92
Túnez (83)	2,73
Siria (89)	2,66
Egipto (95)	2,54
Argelia (97)	2,51
Marruecos (101)	2,34

Fuente: Neffati y Chkir (2009).

yarse. Por lo que respecta a los países de IDH más elevado, los comportamientos más destacables son, sin duda, el español y el portugués, que en este caso han compartido una trayectoria positiva que les ha permitido avanzar más de veinte posiciones en los últimos treinta años (España, por ejemplo, ha pasado de ocupar el lugar 36 en aquel año al 15 en 2010, inmediatamente detrás de Israel, y antes de Grecia e Italia).

Las ganancias han sido aún más notables en las áreas africana y asiática (ciertamente, también sus posibilidades de recorrido eran mayores), ya que, desde 1980 a 2010, todos los países, a excepción de Siria y Jordania, han crecido por encima del 1% anual en los últimos treinta años, lo que les ha permitido mejorar tanto sus posiciones en el listado mundial como en relación con los países mediterráneos más avanzados<sup>31</sup>.

<sup>30</sup> El IDH es un indicador compuesto de tres variables (ingreso, salud y educación), ponderadas equilibradamente y situadas entre 1 y 0. En 2010 el primer lugar mundial lo ocupaba Noruega con 0,938 y el último de los 160 países considerados Zimbabue con 0,140. Véase [hdr.undp.org/es/estadisticas/](http://hdr.undp.org/es/estadisticas/)

<sup>31</sup> Como se desprende de lo contenido en la Tabla 3, el diferencial del IDH entre los tres mejores (Francia, Israel y España) y los tres peores (Egipto, Siria y Marruecos) ascendía a 0,330 en 1980 y a 0,278 en 2010.



De los norteafricanos, Libia es el único con un IDH superior al de cinco estados europeos –todos balcánicos–, mientras los indudables avances de los restantes apenas les han permitido, sin embargo, moverse de sus posiciones iniciales (un IDH bajo, aunque tras Marruecos –que ocupa el lugar 111- todavía se sitúan 56 países con peores resultados que los suyos).

La Tabla 4 tampoco arroja novedades significativas con respecto a las dos anteriores. Apenas cambia el orden del listado, y quizá lo más significativo consista en el ligero empeoramiento de los países mediterráneos más avanzados con respecto a sus niveles de renta o bienestar y una tímida mejora en la misma comparación de los más pobres.

A modo de resumen, la Tabla 5 presenta, para los cinco mejores y los cinco peores países, los guarismos recogidos en las tres tablas anteriores. Francia, Israel, España e Italia repiten entre los primeros en las dimensiones relativas al ingreso, el bienestar y la penetración de las últimas tecnologías, mientras que Egipto, Siria y Marruecos hacen lo propio en el caso de aquéllos que comparten los peores resultados en las tres variables contempladas.

¿Cómo interpretar las cifras anteriores? ¿De dónde procede la incapacidad de avanzar hacia la

convergencia de las riberas del sur y el este mediterráneo con respecto a las europeas? La relativa similitud de las tres columnas nos facilita la respuesta, aunque para proceder con el exigible rigor científico precisaríamos de un espacio –y unos conocimientos– más elevados de los disponibles. En cualquier caso, sí podemos estar de acuerdo, desde nuestra especialidad, en la responsabilidad de una serie de factores que hincan sus raíces en la historia económica del Mediterráneo –de la más lejana a la más reciente–, especialmente en la de los territorios que hoy conforman el Magreb y el Másrheq y en menor medida en la de la Europa no comunitaria. Si nos situamos exclusivamente en nuestra disciplina, de las causas que han intervenido en el largo y medio plazo, tres destacan por encima de las demás: por orden cronológico, el desigual acceso al moderno crecimiento económico por la vía de la industrialización, la presión colonizadora ejercida por los propios países europeos más avanzados sobre estos territorios vecinos y la conformación de la CEE, ampliada sucesivamente (de seis miembros en 1958 a 227 en 2011) y renombrada más tarde como Unión Europea, de la que progresivamente han ido formado parte la mayoría de los países mediterráneos del

Tabla 5.  
Los cinco primeros y los cinco últimos países mediterráneos en niveles de renta por habitante, Índice de Desarrollo Humano y penetración de las nuevas tecnologías en 2010

Renta habitante	IDH	TIC
18. Francia (22.309)	14. Francia (0,872)	22. Italia (6,18)
21. Israel (19.422)	15. Israel (0,872)	23. Francia (6,16)
22. España (19.349)	20. España (0,863)	27. España (5,91)
24. Italia (19.128)	22. Grecia (0,855)	28. Eslovenia (5,88)
28. Eslovenia (18.479)	23. Italia (0,854)	29. Israel (5,60)
83. Egipto (4.064)	83. Turquía (0,679)	83. Túnez (2,73)
90. Jordania (3.685)	84. Argelia (0,677)	89. Siria (2,66)
114. Siria (3.383)	101. Egipto (0,620)	95. Egipto (2,54)
118. Marruecos (3.166)	111. Siria (0,589)	97. Argelia (2,51)
120. Libia (2.995)	114. Marruecos (0,567)	101. Marruecos (2,34)

Fuente: Tablas 2, 3 y 4.

Tabla 6  
Indicadores económicos y sociales de diversos países mediterráneos en 2010

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Argelia	255,4	3,33	22,7	8,3	61,5	30,2	5,2	9,9	23	-0,3	16,7	25,8	4,3
Egipto	508,8	5,14	5,0	13,5	37,9	48,6	11,9	9,0	20	-0,2	24,6	25,2	3,8
Jordania	35,1	3,09	21,2	3,4	30,2	66,4	5,0	12,5	14,2	-14,2	26,8	16,4	3,6
Libia	93,0	4,16	50,1	2,6	63,8	33,6	2,4	30	33	-0,1	24,0	20,0	3,4
Marruecos	153,4	3,15	17,6	17,1	31,6	51,4	1,0	9,1	15,5	-3,7	19,1	27,5	5,6
Siria	108,0	3,23	11,1	17,6	26,8	55,6	5,9	8,3	11,9	-11,1	23,9	15,6	4,9
Túnez	99,1	3,69	16,6	10,6	34,6	54,8	4,4	13,0	3,8	-1,8	17,4	25,9	7,1
Turquía	969,0	8,20	12,6	8,8	25,7	65,5	6,4	12,4	17,1	0,5	17,9	23,2	2,9
ESPAÑA	1.374,5	-0,14	18,5	3,3	26,0	70,7	2,9	20,1	19,8	3,9	10,0	3,0	4,3
ITALIA	1.780,3	1,29	25,2	1,9	25,3	72,8	1,6	8,4	13,6	4,8	9,2	3,4	4,3

(1): PIB (miles millones \$ 1990)  
(2): % crec. PIB en 2010  
(3): % exportaciones/PIB  
(4): Aportación PIB 1º (%)  
(5): Aportación PIB 2º (%)  
(6): Aportación PIB 3º (%)  
(7): Inflación (%)

(8): Paro (%)  
(9): Pobreza (%)  
(10): Tasa migratoria (por mil)  
(11): Tasa Natalidad (por mil)  
(12): Tasa Mortalidad infantil (por mil)  
(13): Gasto Educación/PIB (%)

Fuente: FMI, *CIA World Factbook 2011*.

viejo continente, con la excepción en nuestros días de las antiguas repúblicas yugoeslavas y Albania.

Explícita o implícitamente, con más o menos detalle, a los anteriores factores se ha aludido en las páginas anteriores, por lo que no volveremos a insistir aquí en el papel desempeñado por cada uno de ellos. Sí resulta adecuado citar aquellos otros de implantación más reciente, aunque derivados en un porcentaje elevado de los anteriores y por supuesto muy relacionados entre sí a modo de causalidad circular. A modo de conclusión del texto anterior los más importantes de ellos se resumen en los párrafos siguientes.

La ausencia de un proceso de industrialización en el Mediterráneo no europeo durante todo el siglo XIX y buena parte del XX puede explicarse por la presencia conjunta de factores endógenos y exógenos, aunque al tratarse de territorios que sólo han alcanzado su independencia en fechas relativamente recientes, resulta muy difícil distinguir la influencia de cada uno de ellos. Sea como fuere, la consecuencia ha sido el mantenimiento de unas estructuras productivas tradicionales hasta mediados del Novecientos (economías fundamentalmente agrarias integradas en el mercado mundial como exportadoras de materias primas y productos

agrícolas), que desde entonces han avanzado hacia modelos productivos crecientemente participados por los servicios. Pero la casuística es casi tan amplia como el número de países contemplados. Los datos más recientes incluidos en la Tabla 6 ponen de manifiesto la diversidad de trayectorias seguidas por países a los que, sin más, solemos etiquetar, desde las terciarizadas economías occidentales, con el ambiguo término de «economías en transición». Se han incluido los ocho que, en la tabla anterior, presentaban los peores registros en renta, bienestar y nivel tecnológico, aunque en este caso los datos no son exclusivamente macroeconómicos, sino que también se han ampliado a otros indicadores sociales (tasas vitales, gasto en educación o niveles de pobreza).

Quizá la primera conclusión que podemos sacar de la tabla anterior se refiera a una característica que ya citamos al comienzo de estas páginas, mantenida como una constante a lo largo de la historia mediterránea: su extraordinaria diversidad, expresión de una geografía, unas pautas culturales, una estructura productiva y unos comportamientos sociales que todavía a comienzos del siglo XXI continúan marcando las distancias entre la mayoría de los europeos y los restantes. Ricos y pobres, democracias y dictaduras, estados

laicos y confesionales, y como hilo conductor de los anteriores contrastes una responsabilidad compartida (la ausencia de integración regional), que debe entenderse como resultado de la incapacidad a corto plazo de las denominadas economías en transición por avanzar hacia la convergencia económica y social, pero también como expresión de la escasez de compromiso por parte de las más avanzadas para ayudar a las anteriores en tal proyecto. Si se analiza la Tabla 6 desde esa perspectiva y además en el contexto de nuestra disciplina (esto es, como el más cercano de la serie de datos histórico-estadísticos disponibles), podremos entender mejor –y ponderar de manera más adecuada– el peso de la herencia en la situación actual del Mediterráneo, cuya quiebra territorial continúa tan abierta como lo estaba hace cincuenta, cien o ciento cincuenta años.

Sólo teniendo en cuenta tales variables cabe explicar que, salvo las diferencias referentes al desigual tamaño de las economías consideradas<sup>32</sup> o los resultados alcanzados durante el peor año de la crisis económica actual (2010 por ahora)<sup>33</sup>, podamos avanzar algunas conclusiones provisionales sobre los datos ofrecidos por la tabla (especialmente cuando éstos son porcentuales) que en cualquier caso deberemos manejar con sumo cuidado.

<sup>32</sup> La inclusión final de dos países de la zona euro (Italia y España), tampoco arroja grandes novedades. A pesar de tratarse de economías que, según los últimos datos disponibles, ocupan respectivamente los lugares octavo y duodécimo en el listado mundial por valor de su PIB en paridad de poder adquisitivo (la tercera de las mediterráneas incluídas en la tabla, Turquía, aparece en la posición 19; la cuarta, Egipto, en la 40; las quinta y sexta, Libia y Siria, respectivamente, en la 63 y 67, mientras las séptima y octava, Túnez y Jordania, se encuentran en el lugar 80 y 98).

<sup>33</sup> De las citadas, sólo España ha mostrado una tasa de crecimiento negativa, aunque es conocida la situación, aún más negativa, de Portugal o Grecia. Pero al resto de las mediterráneas europeas tampoco les ha ido mucho mejor. Una ojeada a la columna correspondiente de la tabla muestra como la crisis no sólo no ha afectado a las grandes cuentas de la mayor parte de los países del Mediterráneo asiático o norafriicano, sino que además algunos de éstos están creciendo a un ritmo muy elevado, especialmente Turquía –por encima del 8%–, Egipto o Libia. Sobre el impacto de la «gran recesión» en el Mediterráneo, véanse Escribano, San Martín y Muñoz (2010), Sturm y Sauter (2010).

Para empezar, salvo guarismos correspondientes a observaciones muy concretas, no es demasiado lo que comparten los estados del Mediterráneo africano, asiático y europeo contemplados en la tabla anterior<sup>34</sup>. Además, si no supiéramos a quién pertenecen los guarismos, tendríamos serios problemas para identificar el país de que se trata e incluso para singularizar los datos correspondientes a los dos europeos<sup>35</sup>. Quizá algunos menos en lo que se refiere a la distribución porcentual del PIB, ligeramente más inclinado al sector servicios en las dos economías europeas comparadas, altamente especializado en el sector energético en Argelia y Libia y con notables permanencias agrarias en Siria, Marruecos, Egipto o Túnez, que continúan reflejando actividades de baja productividad. Un fenómeno similar al que ocurre en la industria manufacturera, dominada por sectores de baja intensidad tecnológica (con las industrias de bienes de consumo a la cabeza), lo que ha terminado dejando a los países del Mediterráneo africano y asiático particularmente expuestos a los riesgos de la globalización<sup>36</sup>, y un hipertrofiado sector terciario, poco exigente de capital humano y expuesto, en el caso del turismo (que en los países más especializados como Túnez o Egipto alcanza el 8% del PIB) a los problemas derivados de la inestabilidad política interna y de las fluctuaciones de una demanda fundamentalmente europea.

Pero, sin duda, las mayores diferencias intramediterráneas se detectan en los indicadores sociales, especialmente en los demográficos: los

<sup>34</sup> Los datos del FMI en *World Economic Outlook Database*. Los países más pequeños del Mediterráneo por volumen del PIB en PPA, Chipre y Malta, se posicionan, respectivamente, en los lugares 113 y 143 (de 182), aunque en términos per cápita su posición mejora notablemente: el 33 y el 38 del mundo y, como recogía la tabla 2, el 6º y el 8º de los 27 mediterráneos.

<sup>35</sup> Más allá del hecho de tratarse de las mayores economías de la región y de su mejor control de la inflación (salvo la excepción marroquí, los demás se sitúan entre el 3,1% libio y el 11,9% egipcio).

<sup>36</sup> Véase, por ejemplo, el caso de Túnez, en Ministère de l'Industrie et de la Technologie (2010).

flujos migratorios (sólo positivos en España, Italia y ligerísimamente en Turquía) y las tasas vitales, con dos países que ya han alcanzado la modernización demográfica –por supuesto España e Italia– y ocho que aún no han completado la larga fase de transición, con tasas de natalidad situadas entre el 17 y el 27 por mil y de mortalidad infantil que en el mejor de los casos sólo han conseguido reducir al 15,6 por mil (Siria, frente al 3,0 y al 3,4 por mil español e italiano) pero que en el peor (Marruecos) todavía supera el 27,5 por mil. Por supuesto, que en el Mediterráneo no europeo aún no se haya cerrado la transición demográfica (lo que implica un mayor peso de la población joven), y que sus niveles de renta sean tan reducidos como recogía la Tabla 2, son factores nucleares para entender las causas de los importantes movimientos migratorios sur-norte característicos de las últimas décadas del siglo XX y de la primera del XXI<sup>37</sup>.

No obstante, debemos huir de la identificación simplista entre economías avanzadas y poco desiguales –ya sea en términos sociales o territoriales– y países pobres y muy desiguales en cuanto a la distribución social o territorial de la renta. No se trata de negar las carencias democráticas o las desigualdades de género en el Mediterráneo africano o asiático, como tampoco el hecho de que la injusticia social se traduzca en brechas de ingreso más elevadas que en la ribera europea, pero sí de tener en cuenta que la desigualdad no es privativa de los países más pobres: basta con comparar, en la columna 9 de la Tabla 6, los guarismos correspondientes al porcentaje de población situado por debajo del umbral de la pobreza en España e Italia con los ochos países restantes, para confirmar esta última afirmación. Lo que a su vez no debe entenderse como justificación para todos aquellos estados del sur y el

este mediterráneos cuyas carencias democráticas (incluidas la limitación de los derechos humanos y la ausencia de igualdad de género) continúan penalizando la brecha intramediterránea, sin que hasta ahora, ni la crisis económica abierta en 2007 ni las más recientes revueltas de la primavera de 2011 hayan sido capaces de aligerar.

Ya es hora, sin embargo, de superar siglos de conflictos y divorcios territoriales entre países que comparten un espacio geográfico potencialmente integrador definido en torno a un mar casi interior. En los tiempos de la globalización el papel del Mediterráneo ya no puede estar condicionado por el enfrentamiento sino por la colaboración, entendida como la suma de esfuerzos para integrar, económica, social y políticamente, en los territorios de la libertad a estados (o protoestados) que, al mismo tiempo, tienen idéntico derecho a mantener sus identidades culturales.

Por supuesto, en el siglo XXI, integración no puede suponer, como ocurrió durante buena parte de las dos últimas centurias, imposición. Al contrario, es un término con evidentes implicaciones económicas –resulta imprescindible incrementar los intercambios comerciales y los flujos financieros entre todos los países ribereños<sup>38</sup>–, pero también políticas e institucionales, que actúen a modo de sostén de las anteriores. En este sentido, los últimos acontecimientos han demostrado algo que los ciudadanos y sobre todo los gobiernos de países «ricos» olvidamos con facilidad: las aspiraciones de libertad –desde la personal a la social garantizada por las instituciones democráticas– se encuentran afortunadamente por encima de las exigencias (en definitiva, la subordinación de la laicidad a la religión) que, desde nuestro punto

<sup>37</sup> Una visión general sobre estos movimientos migratorios en Khader (2006). Véase también la puesta al día sobre el fenómeno recogida en este mismo volumen.

<sup>38</sup> En las últimas décadas del siglo XX y en la primera del XXI el volumen de exportaciones e importaciones entre países de la Unión Europea y del Mediterráneo se ha incrementado notablemente, pero de manera desigual y sin que haya llegado a alcanzar las dimensiones que serían necesarias para conseguir los niveles de integración comercial que en estos momentos serían deseables. De Wulf y Maliszewska, eds. (2009); Medhioub y Mraïhi (2009).

de vista occidental, parecían derivarse de la pervivencia de determinados modelos sociales y de sus correspondientes regímenes políticos.

Retornar al mapa de los Cresques resulta ya imposible. Recuperar el espíritu de Barcelona no sólo sí lo es, sino que además se ha demostrado como un objetivo cada vez más urgente y necesario. De nuevo la voluntad política se convierte en un factor clave para contribuir a modificar, en un futuro próximo, los desequilibrados guarismos que muestran las tablas que han acompañado nuestro texto. Números generados tras siglos de incompreensión mutua y de creciente distanciamiento social y cultural, alimentados posteriormente por la falta de libertades en el Mediterráneo no europeo y el escaso interés del europeo por contribuir a la conquista de la democracia en unos territorios en los que las dictaduras han sustituido al colonialismo, pero que en el siglo de la globalización y el conocimiento, todos tenemos la obligación de recuperar para la democracia y la justicia social.

## Referencias bibliográficas

- ABULAFIA, D. (2011): *The Great Sea: A Human History of the Mediterranean*. Oxford University Press.
- ABULAFIA, D., ed. (2003): *El Mediterráneo en la Historia*. Barcelona, Crítica.
- ADAMO, K. Y GARONNA, P. (2009): *Euro Mediterranean integration and cooperation projects and challenges*. Parliamentary Assembly of the Mediterranean.
- AMATORI, F. (2004): «Industria e impresa in Lombardia. Alla guida dell'industrializzazione italiana»; en DI VITTORIO, A.; BARCIELA, C. Y FONTANA, G. L., eds.; pp. 45-62.
- AZNAR SÁNCHEZ, J. A. (2006): *La competencia entre la horticultura intensiva en Marruecos y España*. Madrid, Thomson/Civitas. Cajamar.
- BEN JELLOUN, T. (2011): *La primavera árabe. El despertar de la dignidad*. Madrid, Alizanza Editorial.
- BRAUDEL, F. (1949): *La Méditerranée et le monde méditerranéen a l'époque de Philippe II*. París, Armand Colin.
- CARPENTIER, J. Y LEBRUN, F., dirs. (2008): *Historia del Mediterráneo*. Barcelona, Ed. Base.
- CHASTAGNARET, G., dir. (2009): *Les sociétés méditerranéennes face au risque. Disciplines, temps, espaces*, Actes du colloque *Les sociétés méditerranéennes face au risque*. El Cairo, IFAO.
- CHASTAGNARET, G.; DAUMAS, J. C.; ESCUDERO, A. Y RAVEAUX, O., eds. (2010): *Los niveles de vida en España y Francia (siglos XVIII-XX)*, Alicante, Universidad de Alicante/Université de Provence.
- DAUMALÍN, X. Y RAVEAUX, O. (1998): «Una revolución industrial en el área mediterránea: Marsella (1831-1865)»; en *Revista de Historia Industrial* (13); pp. 37-57.
- DE WULF, L. Y MALISZEWSKA, M., eds. (2009): (2009): *Economic integration in the Euro-Mediterranean region*. Final report, Center for Social and Economic Research.
- DI VITTORIO, A.; BARCIELA, C. Y FONTANA, G. L., eds. (2004): *Storiografia d'industria e d'impresa in Italia e Spagna in età Moderna e Contemporanea*. Padua, CLEUP.
- DORIA, M. (2004): «Industria e impresa nel Nord Est d'Italia»; en DI VITTORIO, A.; BARCIELA, C. Y FONTANA, G. L., eds.; pp. 103-128.
- ESCRIBANO, G. Y JORDÁN, J. M. (1999): «Sub-regional integration in the MENA Region and the Euro-Mediterranean Free Trade Area»; en *Mediterranean Politics* (4, 2).
- ESCRIBANO, G.; SAN MARTÍN, E. Y MUÑOZ, M. (2010): «La crisis económica internacional y las relaciones euromediterráneas. Una visión desde el sur de Europa»; en *Boletín Económico de ICE* (2997).

- FONTANA, G. L. (2004): «Industria e impresa nel Nord Est d'Italia»; en DI VITTORIO, A.; BARCHIELLA, C. Y FONTANA, G. L., EDS.; pp. 161-268.
- IEMED (2009): *Anuario del Mediterráneo*. Barcelona, IEMED y Fundación CIDOB.
- IEMED (2010): *Anuario del Mediterráneo*. Barcelona, IEMED y Fundación CIDOB.
- KELLENBEZ, H. (1973): *El desarrollo económico de la Europa continental, 1500-1750*. Madrid, Siglo XXI.
- KHADER, B. (2006): «Historia de las migraciones árabes y magrebíes hacia Europa»; en *Historia Contemporánea* (2); pp. 51-71.
- KHADER, B. (2009): *Europa por el Mediterráneo. De Barcelona a Barcelona (1995-2009)*. Barcelona, Icaria.
- MANERA, C. Y GARAU, J. (2010): *Insularidad en el Mediterráneo*. Madrid, Ed. Pirámide.
- MANERA, C.; GARAU, J. Y MOLINA, R. (2010): «The tourism revolution in the Mediterranean, 1950-2005»; Documentos de Trabajo de la AEHE.
- MARTÍN CORRALES, E. (2001): *Comercio de Cataluña con el Mediterráneo musulmán (siglos XVI-XVIII)*. Barcelona, Ediciones Bellaterra.
- MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M. (2011): «La talla de los europeos desde 1750: tendencias, ciclos y desigualdad»; Documentos de Trabajo de la SEHA, 11-06.
- MEDHIOUB, I. Y MRAIHI, R. (2009): «Synchronisation des cycles économiques et relations commerciales dans la région méditerranéenne»; en *International Conference Inequalities and development in the Mediterranean Countries* University of Galatasaray, Istanbul, Turkey.
- MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DE LA TECHNOLOGIE (2010): *Les industries manufacturières en Tunisie*. Túnez.
- NEFFATI, M. Y CHKIR, A. (2009): «L'économie numérique dans la région Euro-Med: la fracture numérique»; en *International Conference Inequalities and development in the Mediterranean Countries* University of Galatasaray, Istanbul, Turkey.
- NORTH, D. C. (1993): «Teoría de la localización y desarrollo económico regional»; en *Cuadernos Aragoneses de Economía* (2); pp. 357-376.
- NORWICH, J. J. (2008): *El Mediterráneo. Un mar de encuentros y conflictos entre civilizaciones*. Barcelona, Ariel.
- PÉREZ, J. (1995): «El Mediterráneo en la Historia»; en *Revista d'Història Medieval* (6); pp. 18-31.
- PINILLA, V. Y AYUDA, M. I. (2006): «“Horn of plenty” revisited: the globalization of Mediterranean Horticulture and The Economic Development Of Spain, 1850-1935». Documentos de Trabajo de la AEHE.
- PITEBERG, G.; RUIZ, T. Y SYMCOX, G. (2010): *Braudel revisited: The Mediterranean World, 1600-1800*. Toronto, Toronto University Press.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2010): «Spain's international position, 1850-1913»; en *Revista de Historia Económica* (28, 1); pp. 173-215.
- SEGRETO, L.; MANERA, C. Y POHL, M., EDS. (2009): *Europe at the seaside. The economic history of mass tourism in the Mediterranean*. Nueva York-Oxford, Berghahn Books.
- STURM, M. Y SAUTER, N. (2010): «The impact of the global financial turmoil and recession on Mediterranean countries economies»; European Central Bank, Occasional Paper Series, 118.
- VALLS JUNYENT, F. (2003): *La Catalunya atlàntica. Aiuguardent I textils a l'arrencada industrial catalana*. Vic, Eumo Editorial.



## LA CRISIS BANCARIA EN ESPAÑA: UN RELATO LIGERO

*Francisco de Oña*

AIAF Mercado de Renta Fija

En el año 2005 tuve la oportunidad de co-ordinar el número 8 de *Mediterráneo Económico* que, bajo el título «Los retos de la industria bancaria en España», analizaba la situación del sector bancario<sup>1</sup> en esas fechas y su capacidad de hacer frente al futuro.

Los colaboradores de ese número monográfico —que en mi opinión eran y siguen siendo conocedores profundos del sector bancario— llegaban a la conclusión, cada uno en sus parcelas específicas, que las entidades españolas se encontraban en una situación privilegiada para posicionarse como líderes y referencia mundial del sector, puesto que «contaban con el modelo de negocio, las mejores capacidades tecnológicas, el músculo financiero, el apoyo institucional y los gestores capaces de conducir con éxito el proceso»<sup>2</sup>.

La conclusión general era que «el sistema financiero español goza de buena salud y de elevada estabilidad. Las entidades de depósito españolas, tanto a nivel absoluto como en comparación con sus homólogas europeas, muestran una elevada rentabilidad y eficiencia, así como un nivel, en general, aceptable de solvencia y de gestión de riesgo» en palabras de Gonzalo Gil, en ese momento subgobernador del Banco de España. Sin embargo, advertía que «el fuerte crecimiento del crédito, en particular, del vinculado al sector inmobiliario en

sentido amplio, el creciente desfase entre inversión crediticia y financiación proveniente del sector privado residente, la elevada competencia existente en el mercado bancario español y la evolución de la calidad de los recursos propios configuran áreas de incertidumbre que requieren cuidadosa atención».

No me resisto a destacar la fineza en el análisis de Gonzalo Gil, al señalar los factores que en años posteriores a 2007 han constituido las causas fundamentales de la crisis bancaria en España.

El panorama del sector bancario a la altura de mediados de 2011, dista mucho de la situación descrita en 2005. Es cierto que nuestros dos bancos principales Santander y BBVA mantienen una situación de privilegio dentro de los líderes bancarios internacionales —que no es poco— sin embargo, el resto de la banca y sobretodo la mayoría de las cajas de ahorros han sufrido un vuelco extraordinario basado en un proceso de concentración, aún inacabado, que ha reducido a menos de quince las cuarenta y cinco cajas existentes, proceso que, aunque con menos intensidad, se ha extendido también al resto de la banca y cajas rurales.

Pues bien, a pesar de este terremoto, en mi opinión el análisis de 2005 era correcto y la posición de partida del sistema bancario español era competitivamente más fuerte que el resto de los sistemas bancarios internacionales. De hecho, desde un punto de vista comparativo, la crisis del sector financiero en el plano mundial ha sido mucho más intensa, caótica y costosa para los ciudadanos.

<sup>1</sup> Bancos, cajas de ahorro, cajas rurales, cooperativas de crédito.

<sup>2</sup> Juan Pedro Moreno y Eduardo Avendaño (Accenture).

La visión después de la catástrofe es sorprendente. Han desaparecido muchos de los actores más importantes a nivel internacional, se han producido quiebras, fusiones forzadas y entrada de los Estados en el capital, es decir nacionalizaciones, en los principales bancos americanos, ingleses, alemanes y holandeses<sup>3</sup>. El paisaje es irreconocible, el viento parece que sigue soplando y el proceso de regulación del sistema, aunque mucho más lento que lo exigible, está obligado a establecer nuevas reglas de juego que configurarán un nuevo sistema financiero internacional.

Desde 2005 hasta septiembre de 2008 cuando se produjo la quiebra de Lehman Brothers y el colapso de AIG<sup>4</sup>, los sistemas financieros fueron labrando, cada uno en sus diferentes países, excesos que precipitaron la crisis global: *subprime*, estructurados y uso arbitrario de autoregulación en EEUU; depósitos islandeses y créditos irlandeses en la banca del Reino Unido; sector inmobiliario en sentido amplio en España<sup>5</sup>.

En el anterior número de *Mediterráneo Económico*, el 19, dedicado a «El Sistema Bancario tras la Gran Depresión», tuve oportunidad de hacer un recorrido sobre el inicio de la crisis financiera, su proceso de expansión y sus repercusiones en el resto de la economía. Intenté analizar las claves fundamentales de la intervención de los Estados y Organismos Internacionales con su panoplia de medidas anticrisis que motivaron, en lo básico, los déficits públicos y cómo posteriormente –paradojas de la vida– los servicios de estudios de las entidades bancarias que tuvieron que ser intervenidas junto con las agencias de *rating* –cuya impericia en las calificaciones previas a la crisis es causa reconocida de espoleta adicional en el desarrollo de la misma– plantearon el problema *obvio* de los altos déficits públicos, trasladando de este modo la crisis a la deuda soberana; situación en la que seguimos instalados en la actualidad.

<sup>3</sup> Por citar intencionadamente.

<sup>4</sup> Por situar una fecha de expansión exponencial de la crisis.

<sup>5</sup> Por poner sólo unos ejemplos.

En dicho artículo, también se trató de las principales medidas de apoyo al sector bancario como fueron la constitución del Fondo de Adquisición de Activos Financieros (FAAF), la concesión de avales y la constitución del Fondo de Reestructuración y Ordenación Bancaria (FROB). Las dos primeras dedicadas a facilitar liquidez<sup>6</sup> y el FROB que apoya fundamentalmente el proceso de reconversión de las Cajas de Ahorros con problemas de solvencia y capital.<sup>7</sup>

Además, el referido número 19 de *Mediterráneo Económico* aborda desde puntos de vista diferentes los retos del sistema bancario en España y, a su vez, el excelente número 18, bajo el título de «La crisis de 2008: de la Economía a la Política y más allá», y coordinado por Antón Costas, recorre todos los aspectos de la crisis económica con una visión multidisciplinar.

Frente a esta catarata de artículos sobre la crisis financiera y económica, difícilmente se pueden añadir reflexiones que no hayan sido tratadas con solvencia por las colaboraciones en los dos últimos monográficos, no obstante intentaré, *a fuer* de reiterarme, abordar un relato de la crisis del sector financiero, centrándome en el caso español y teniendo como hilo conductor la liquidez, la solvencia y la transparencia<sup>8 9</sup>.

## Crisis de liquidez

A diferencia de EEUU y UK en donde el sistema financiero quedó afectado inicialmente por un problema de solvencia<sup>10</sup>, la crisis en Europa y en España –más en concreto– se manifestó por

<sup>6</sup> Que a pesar de los extendidos comentarios sobre el coste de las mismas han supuesto ingresos para el Tesoro Público.

<sup>7</sup> CCM, Caja Sur y CAM hasta el momento.

<sup>8</sup> Cuando Jerónimo Molina me propuso hacer este artículo mi reacción fue la del escribiente Bartleby: preferiría no hacerlo. Sin embargo, amistad obliga.

<sup>9</sup> Del título, soy tributario de Eduardo Mendoza.

<sup>10</sup> Por citar dos países: Lehman, Merrill Lynch, Bear Stern, AIG, Chase, RBS, Barclays...



un problema de liquidez. A partir de septiembre de 2008 la desconfianza entre las entidades financieras internacionales tuvo como consecuencia el cierre de los mercados de capitales a medio y largo plazo, proceso que se extendió al corto plazo mediante el bloqueo del mercado interbancario puro, así como, del mercado de *repos* con colaterales de deuda pública. Este cierre de *líneas* de liquidez en el mercado hizo patente la debilidad de la estructura de balance del sector bancario español que mantenía una fuerte dependencia de la financiación mayorista exterior.

El estrangulamiento de la liquidez sólo se podía solucionar mediante dos vías: apelación al Banco Central Europeo y drástica reducción de la política crediticia.

La primera vía tuvo durante 2009 y primer semestre de 2010 un uso profuso, utilizando como colaterales nuevas emisiones de cédulas y titulización que en realidad se mantenían en la propia cartera para ese único objetivo. Aunque la intervención del BCE facilitando líneas de liquidez a diferentes plazos fue efectiva durante un tiempo, estaba claro que no podía perdurar a esos niveles<sup>11</sup>.

La segunda vía, restricción del crédito, afectó de lleno al sector inmobiliario español que se encontraba especialmente apalancado, no sólo por operaciones ligadas a la construcción, sino también, por operaciones estrictamente financieras de toma de participación en el capital social de sociedades internacionales y nacionales dedicadas a negocios diversos.

Con carácter general, se puede afirmar que no ha sido la mora o impago de los créditos hipotecarios concedida a las personas físicas el principal problema de la falencia crediticia, sino que las causas principales han sido el crédito promotor y la expansión financiera *exuberante*

de las empresas inmobiliarias mediante el fuerte apalancamiento, que estaba soportado por el sistema bancario español.<sup>12</sup>

El corte abrupto del crédito al sector inmobiliario tuvo una traslación inmediata a toda la economía española, que mantenía una fuerte dependencia de dicho sector; el resultado fue que la crisis se instaló con gran rapidez, siendo su efecto más pernicioso el fuerte incremento del desempleo.

En ese momento por parte del Gobierno Español, en sintonía con el resto de países, se acometió una política –que podríamos llamar *keynesiana*– de sostenimiento y apoyo a la economía –probablemente poco acertada en las medidas concretas–, que tuvo como consecuencia la fuerte expansión del déficit público con los efectos que posteriormente comentaremos.

Este proceso de extensión de la crisis y las políticas adoptadas ha sido bien analizado y publicitado<sup>13</sup>, por lo que evito más comentarios.

Desde el punto de vista financiero, las medidas más importantes, en España, consistieron en el apoyo a la liquidez bancaria vía el Fondo de Adquisición de Activos Financieros (FAAF) y la concesión de avales del Estado para la captación de fondos externos. A pesar de las cifras voluminosas de ambas intervenciones, estas medidas no afectaron a nuevos incrementos del déficit público, sino que, por el contrario, dieron réditos al Tesoro Público.

Por su parte, el sector bancario ha generalizado el uso de las Cámaras de Contrapartida Central para abrir –si bien a mayor coste– una espita en los mercados interbancarios vía operaciones repo.

Desde el plano de la política regulatoria, *Basilea III* ha abordado el problema de la liquidez mediante dos medidas que, aunque con períodos

<sup>11</sup> Recuérdese que en ese periodo España llegó a tener casi el 25% del total de la financiación aportada por el BCE.

<sup>12</sup> A este respecto hay casos que serían dignos de ser contados por C. Ferguson.

<sup>13</sup> Me remito a la hemeroteca sobre el asunto.

de implantación relativamente largos, están incidiendo ya sobre la estructura de balance de las instituciones financieras. Me refiero al ratio de cobertura de liquidez (LCR) y al ratio de fondos estables netos (NSFR).

El primero, con una visión a corto plazo, tiene como objetivo garantizar un volumen suficiente de activos líquidos de alta calidad para cubrir las necesidades netas de liquidez en un escenario de tensión aguda durante un período de 30 días.

El segundo, intenta promover la financiación a medio y largo plazo a los efectos de evitar desfases temporales entre activos y pasivos que permitan una financiación estable en períodos de estrés dilatados.

## Crisis de solvencia

Sin duda, estas medidas realizadas y otras pendientes de implementar no han resuelto el problema de la liquidez que sigue gravitando sobre las entidades financieras españolas y por ende en su política crediticia. Sin embargo, las preocupaciones han trasladado su centro de atención a la *solvencia*, tanto del sector público como del sector financiero; lo que ha tenido como consecuencia fundamental el proceso de consolidación fiscal en un caso y la exigencia de la capitalización adecuada en otro.

Por lo que se refiere a la Deuda Soberana, las intervenciones de Grecia, Irlanda y Portugal por parte de la *troika* (FMI, BCE, UE) aplicando una política de reducción radical de gastos, que probablemente autoalimenta la situación de déficit vía caída de ingresos nos ha aportado, entre otras cosas, un nuevo pariente para la ciudadanía: la prima de riesgo<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> La regla, el principio básico, es que la deuda soberana de los países del euro que emitan en esa moneda debe tener un diferencial mínimo.

Justificado o no, el hecho cierto es que si en los años 2007 y 2008 nuestro diferencial con el Bund a 10 años era mínimo ( $\leq 10$  p.b.), en 2009 este *spread* pasó a más de 50 p.b. y en el verano de 2011 se situó por encima de los 400 p.b.<sup>15</sup>

Conceptualmente –aparte de una incidencia de menor cuantía imputable a la mayor liquidez de los bonos– la prima de riesgo refleja el riesgo de impago, es decir, la no recuperación del principal invertido. Los niveles que hemos visto en estos meses pasados de más de 1.500 p.b. en Grecia y más de 800 p.b. en Irlanda y Portugal respecto al Bund a 10 años así como cifras desorbitadas en los plazos cortos, suponen de hecho la incapacidad de financiarse en el mercado de capitales y, en el caso de hacerlo supondría una fuerte incidencia en el incremento del déficit.

Por entendernos, el incremento de la prima de riesgo de la deuda soberana que se traslada de forma inmediata a la financiación del sector privado significa, *de facto*, una subida de tipos de interés cuyos efectos contractivos sobre la economía son perfectamente conocidos<sup>16</sup>.

Ante esta situación, las indecisiones por parte de los órganos de gobierno de los países del euro en la adopción de medidas para atajar la crisis de la deuda soberana están llevando al límite la capacidad de cohesión de los países que mantienen nuestra moneda única.

Los escenarios A, B, C... que se manejan en los gabinetes de estudio son de muy diversa índole, pero ninguno excelente. Por mi parte sólo indicar, en el ámbito financiero, que la situación en EEUU sigue siendo también muy

<sup>15</sup> Los datos de déficit, saldo vivo o incluso de financiación exterior global, no son comparativamente elementos cuantitativos ni cualitativos sustanciales que justifiquen los diferenciales existentes en la prima de riesgo de España.

<sup>16</sup> Sobre este asunto la literatura económica tiene millones de folios publicados, lo que me exime de más comentarios.

compleja, por lo que creo es una de las principales razones del mantenimiento del tipo de cambio dólar/euro<sup>17</sup>.

Por lo que se refiere a la traslación de la crisis de solvencia al sector bancario, la causa fundamental fue la falta de transparencia, centrada específicamente en el desconocimiento sobre la situación patrimonial derivada de la calidad de los activos mantenidos en balance.

La desconfianza en todo el sector financiero, incluida la de los reguladores, llevó a plantear en el ámbito europeo un ejercicio de transparencia que, a su vez, incorporaba un proceso de capitalización en aplicación de las normas relativas a los recursos propios en pleno proceso de ajuste e implantación mediante *Basilea III*.

El hecho es que la Autoridad Bancaria Europea (EBA) estableció unas pruebas de estrés de la Banca Europea, cuyos resultados se hicieron públicos en 2010 y 2011. Me interesa señalar a este respecto que entre los datos solicitados a las entidades bancarias se exigía el detalle del riesgo soberano, tanto en cartera de inversión como *trading*.

A pesar de la desigual participación del número de entidades por diferentes países<sup>18</sup>, las pruebas han sido positivas por lo que se refiere al ejercicio de transparencia y también satisfactorias respecto a la solvencia<sup>19</sup>.

Sin embargo, en mi opinión, precisamente la inclusión de la deuda soberana y, sobre todo, la valoración de la misma en la cartera de *trading*, ha tenido como consecuencia el establecimiento de *haircuts* aplicables en el sistema de valoración, que,

de hecho, ha supuesto un *ranking* (calificación) de todas las deudas soberanas denominadas en euros.

A mi entender, estas calificaciones dieron marchamo oficial a la distinción entre deuda soberana *core* y *non core*, lo que inevitablemente ha agudizado los diferenciales de riesgo de las soberanas *non core*; por una parte consolidando la situación y por otra provocando un proceso de *fly to quality* hacia la deuda soberana *core*, especialmente la alemana en donde el *Bund* ha llegado a niveles de rentabilidad mínimos. En fin, otra de las paradojas de la crisis financiera.

Por lo que se refiere al sistema bancario una de las enseñanzas de esta crisis en el capítulo de solvencia, ha sido la necesidad de contar con un capital capaz de absorber pérdidas. En este sentido, se ha cuestionado la estructura de los diferentes apartados que constituyen el capital bancario y se ha redefinido la misma. Para ello ha habido que delimitar con precisión el *core capital*, *Tier I*, los instrumentos híbridos y los diferentes productos componentes del *Upper Tier II*, *Lower Tier II* y *Tier III*.

El resultado de *Basilea III*, repensado y realizado en el transcurso de la crisis, se concreta en una estructura de capital en tres escalones con diferente capacidad de absorber pérdidas, en donde la mayor cuantía exigida corresponde al *core capital* en una nueva definición más estricta, con los activos *Tier I* aportando un porcentaje más reducido. Además, las más importantes entidades financieras internacionales, cuya quiebra pueda tener un efecto significativo en el sistema financiero y la actividad económica debido a su tamaño, complejidad e *interconexión sistémica* (SIF) –nueva categoría surgida de la crisis financiera– tendrán que hacer frente a nuevas exigencias de capital, así como, en su caso, a la conversión en acciones de la deuda *unsecured* en situaciones extremas.

Sobre la base de estas nuevas definiciones, *Basilea III* establece un ratio *core capital* mínimo del 7% incluyendo un colchón de provisiones

<sup>17</sup> La Administración Obama a pesar de haber superado la Deuda Pública en EEUU el 100% de su PIB y de haber sido rebajado su rating por Standard & Poor's, mantiene una política expansiva de apoyo a la economía estadounidense que marca sus diferencias con la política europea centrada en la consolidación fiscal.

<sup>18</sup> España fue ejemplar al respecto, sometiendo a las pruebas a la casi totalidad del sistema, mientras que en otros países sólo se sometieron 4 ó 5 entidades. La huida en el último momento del banco público alemán, Helaba Bank, fue significativa.

<sup>19</sup> Están disponibles todos los datos de las principales entidades bancarias europeas.

anticíclicas del 2,5%<sup>20</sup> y, adicionalmente, se establece un nuevo colchón contracíclico de hasta el 2,5% de *core capital* con discrecionalidad de los supervisores nacionales<sup>21</sup>.

En definitiva, a los efectos del sistema bancario, el nuevo marco regulatorio exigirá mayor cantidad y calidad de capital, y las nuevas definiciones tendrán como efecto convulsiones en los actuales productos del mercado de capitales y generará, a su vez, nuevas estructuras en la ya de por sí prolífica panoplia de instrumentos financieros, en este caso con el requisito añadido de ser aptas para la absorción de pérdidas.

Para terminar con este sucinto repaso de las nuevas normas regulatorias destinadas a la solvencia bancaria, se establecerá un nuevo *ratio* de apalancamiento, complementario al *ratio* de capital regulatorio, cuya definición se establece como un porcentaje de capital *Tier I* sobre el total de activos –incluidos los de *fuera de balance*– en el entorno del tres/cuatro por ciento.

Es cierto que en este marco regulatorio destinado a la solvencia quedan aspectos que definir, entre otros el de *grandfathering*<sup>22</sup> de los activos existentes; pero es un hecho que estas medidas de incremento y mayor calidad del capital regulatorio, supondrán para el sector bancario una disminución de su rentabilidad y, sin duda, restricciones en su política crediticia.

Además, el efecto combinado de la normativa de liquidez y de solvencia, junto con el mantenimiento de las dificultades de financiación mayorista, obligará a las entidades bancarias a dirigir su atención a la financiación minorista vía depósitos o títulos negociables, lo que a su vez, repercutirá en un incremento del coste del pasivo.

Estas son pues las perspectivas que nos dejan la crisis de liquidez y solvencia en las entidades bancarias. Francamente no muy halagüeñas y que, sobre todo, hacen patente la incapacidad del sector bancario –al menos a corto plazo– para poder aportar impulso al proceso de expansión de la economía que actualmente se hace indispensable para Europa y en particular España.

## Crisis de transparencia

El último punto del hilo conductor de este relato –aunque impregna los anteriores– es el de la necesidad de mayores grados de transparencia en el sector financiero.

Sobre la base de una economía globalizada, la rápida difusión de la crisis financiera se ha producido mediante la correa de transmisión que ha supuesto la caída generalizada de un índice –difícil de medir– cuál es el de la confianza de los agentes económicos. Precisamente, la transparencia es uno de los elementos fundamentales de ese índice y la falta de la misma motivo de su descenso.

El inicio de la crisis en EEUU estuvo marcado por la falta de transparencia existente en los fondos de titulización que incluían préstamos *subprime*<sup>23</sup>. El uso indebido de la autorregulación en ese país llevó a un difuso y profuso uso de productos derivados fuera de todo control.

A finales de 2008, se puede decir que nadie sabía cuál era el riesgo que las entidades bancarias mantenían en sus carteras de productos OTC. El resultado lo conocemos bien y, sobre todo, conocemos el coste que ha supuesto tanto para conseguir que las entidades bancarias sigan funcionando como en la traslación de la crisis al resto de la economía.

<sup>20</sup> Precisamente este colchón es una de las aportaciones a la nueva regulación de las llamadas «provisiones genéricas» que exigía el Banco de España a las entidades financieras españolas.

<sup>21</sup> De momento.

<sup>22</sup> Validez en el tiempo.

<sup>23</sup> Que además hicieron surgir, de la mano de AIG, el nuevo producto de *Credit Default Swaps* (CDS) para cubrir riesgos, que eran evidentes excepto para las agencias de *rating*.

En Europa y particularmente en España, la traslación de la crisis de confianza generó inmediatamente la crisis de liquidez, que como se ha comentado, estranguló la financiación y puso de manifiesto los altos grados de apalancamiento.

También en la deuda soberana los juegos malabares realizados con la ayuda de los agentes financieros habituales en las cuentas públicas griegas, fue uno de los orígenes de la traslación de la crisis a dicho sector.

Estaba claro que era la hora de los reguladores y que la directriz fundamental de las reformas debía gravitar en la obtención de una mayor transparencia y control sobre la actividad financiera. También era evidente que el proceso debía de ser global, dadas las profundas interconexiones existentes en el sector financiero.

La ampliación del G7 al G20 y las diferentes reuniones de este último grupo de países se centraron en proponer un marco de reformas general, cuyo principio era, precisamente, el de dotar de una mayor transparencia al sector financiero.

El resultado hasta el momento ha sido muy irregular pero la tendencia es firme. Siendo –quizás– las reticencias que existen en EEUU sobre las pérdidas de la autorregulación en los mercados, uno de los frenos para un avance más nítido de las reformas<sup>24</sup>.

Centrándonos en Europa y más en concreto en el sector bancario, las pruebas de estrés realizadas por el Comité de Supervisión Bancario (EBA) fueron un buen ejemplo de *striptease* de las principales entidades, que como se ha comentado en el caso español fue total.

Por lo que se refiere a los productos OTC, las propuestas pasan por la constitución de *trades repositories* (registros) en donde se anoten todas las operaciones realizadas, complementado por la

inclusión obligatoria en *cámaras de contrapartida central* (CCP) de al menos las operaciones más estandarizadas.

En el caso de las agencias de rating, que tantos disgustos han dado, la regulación pasa por una explicitación de sus sistemas de análisis y el control de las mismas por parte de ESMA, nuevo supervisor central a nivel europeo propuesto por el conjunto de los Supervisores del Mercado de los diferentes países.

En el campo de los mercados de valores, la próxima reforma de la MIFID tiene también como directriz la consecución de una mayor transparencia, además de corregir algunos excesos *liberalizadores* que se contienen en la actual directiva.

Es cierto que todos los procesos regulatorios son más lentos que lo deseable, entre otras causas por la *comitología* que conllevan, pero llegarán a su fin creando un nuevo marco normativo en donde la transparencia será más intensa.

Volviendo al origen de este relato sobre la crisis bancaria en España, y sin ánimo de hacer conclusiones, el panorama del sector ha sufrido una auténtica revolución en estos años de crisis. Quedan asuntos por resolver<sup>25</sup>, pero en lo básico la nueva estructura del sistema está diseñada. La fortaleza del capital en base a las nuevas directrices de *Basilea III*, reforzadas aún más por iniciativa del Banco de España, ha sido la clave del proceso de concentración bancaria.

Además la crisis de la Deuda Soberana se ha interpuesto a la propia crisis del sector bancario, en la medida que son estas entidades las principales tenedoras de los bonos del Estado, por lo que la nueva categoría de riesgo idiosincrático –surgida también en esta crisis– les afecta plenamente.

<sup>24</sup> La incidencia de los *lobbys* financieros en EEUU, principalmente, pero también en Europa, son fuertes.

<sup>25</sup> Mayor concentración en las cajas rurales y la banca mediana, «bancos malos» de Caixa y Bankia y diferentes estructuras en la reconversión de cajas de ahorros.

Como también se ha comentado, aunque la reestructuración del sector bancario se cierre en los próximos meses, y a pesar del fuerte desapalancamiento que se ha producido en estos últimos tres años, la capacidad del sistema para apoyar a la economía vía política crediticia será muy limitada.

La conjunción de esta incapacidad, al menos en el corto plazo, para financiar a la economía por parte del sector bancario con la necesidad de consolidación fiscal de las cuentas públicas hace prever un panorama de crecimiento muy limitado de la economía y, por tanto, de deterioro del bienestar social, así como del mantenimiento de la tasa de desempleo.

Sin duda que de ésta salimos, pero incluso los impenitentes optimistas, entre los que me encuentro, tenemos que aceptar que «cuán largo me lo fiáis, amigo Sancho».



# LA REVOLUCIÓN DE LOS INTERDICTOS. EL PENSAMIENTO MACROECONÓMICO A FINALES DEL SIGLO XX

*Pedro Schwartz*

Universidad CEU San Pablo de Madrid

## 1. Introducción

En la segunda mitad del siglo pasado, la teoría y la política macroeconómicas sufrieron una verdadera revolución. Los macroeconomistas, que durante la época keynesiana habían tomado casi como dogma de fe la inestabilidad fundamental de las economías y la posibilidad de intervenir racionalmente en los mercados, fueron convenciéndose de lo contrario. Descubrieron que en el funcionamiento de las economías regían lo que George Akerlof, el Premio Nobel de la información asimétrica, ha denominado «cinco neutralidades»<sup>1</sup> y que yo llamaría ‘cinco interdictos’. Si era cierto que cinco correlaciones sobre las que se basan las políticas de intervención macroeconómica no son estables, porque las diez variables que se suponían correlacionadas resultaban ser neutrales entre sí, entonces la intervención pública activa sólo era fuente de ruido y de situaciones sub-óptimas. Los responsables políticos enfrentados con un abultado desempleo, un flaco crecimiento o una grave crisis financiera ya no podrían exclamar ‘¿algo hay que hacer!’, ni preguntar a sus economistas domésticos ‘¿qué medidas tomamos?’. Las cinco neutralidades les dejaban sin instrumentos a los que recurrir y sus consejeros sin modelos con los

que planificar las economías. Muy a su pesar veían estos activistas que su papel se reducía a crear condiciones sólo efectivas a largo plazo definiendo y creando un marco de reglas sencillas y estables dentro del cual pudieran empresas y familias desenvolverse con libertad y seguridad.

Como era de esperar, este descubrimiento ha provocado el desconcierto de la profesión. Me toca, como historiador de las ideas económicas que soy, intentar el relato de esta ‘revolución de los interdictos’ ocurrida en la segunda mitad del siglo XX.

### 1.1. Las cinco neutralidades como crítica de Keynes

Comencemos por decir en qué consisten esos cinco puntos de equilibrio natural a largo plazo que han postulado los macroeconomistas clásicos de finales del siglo pasado. Se refieren a cinco elementos del modelo o paradigma de John Maynard Keynes, el fundador de la macroeconomía como especialidad científica, a saber: la teoría del consumo, la teoría de la inversión, la teoría de la inflación y el desempleo; la política de estabilización de las economías de mercado; y la política fiscal.

En efecto, en su gran libro la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936), Keynes propuso definiciones heterodoxas o anti-clásicas del consumo, la inversión, la relación entre inflación

<sup>1</sup> George A. Akerlof: «The Missing Motivation in Macroeconomics»; Presidential Address, American Economic Association (15 de noviembre de 2006).

y desempleo, la intervención pública para mejorar el funcionamiento del mercado e, indirectamente, la teoría de la deuda y el gasto público. Para Keynes, el consumo era función del ingreso corriente de las personas y venía gobernado por «una ley psicológica fundamental», por la que los hombres estarían dispuestos a aumentar su consumo al paso que aumentaba su ingreso pero menos que proporcionalmente (cap. VIII, iii). La inversión, por su parte, dependía de las expectativas irracionales de los empresarios, sentimientos nacidos de sus *animal spirits* de optimismo o pesimismo, por lo que era mejor para el pleno empleo y la prosperidad que una gran parte de la inversión nacional estuviera a cargo del Estado (cap. XII, en especial vii). Para Keynes, sólo surgía la inflación cuando la demanda agregada fuera mayor que la oferta agregada: mientras hubiera desocupación de la mano de obra y otros recursos productivos, los aumentos de la cantidad de dinero no harían subir los precios (cap. 21, en especial vi). También en sus «Notas sobre el ciclo económico» recomendaba que las expansiones económicas se prolongaran bajando los tipos de interés para «abolir las recesiones y mantenernos en una situación de semi-expansión permanente» (cap. 21, iii). Por fin, al subrayar el efecto multiplicador de la inversión sobre el empleo (cap. X, ii), recomendaba financiar con deuda la inversión pública incluso tan inútil como las pirámides de Egipto (cap. X, vi)<sup>2</sup>.

Sin duda hay mucho más que lo ahí resumido en ese libro riquísimo, sugestivo y también confuso. Por ejemplo, falta en mi resumen todo lo referente a la restricción del comercio internacional como condición necesaria de la eficacia de una política económica keynesiana; pero la superioridad del libre comercio es cosa sabida desde mucho antes que el siglo XX. Me fijaré, pues, en aquellas ideas fundamentales del sistema de

Keynes que los macroeconomistas de la segunda mitad del siglo XX han echado por tierra. Las cinco neutralidades señaladas (bien a regañadientes) por Akerlof y diametralmente contrarias a esos conceptos fundamentales del sistema keynesiano son:

1. La neutralidad o independencia del consumo respecto del ingreso corriente.
2. La falta de correlación sistemática entre la plena ocupación de los recursos productivos y la tasa de inflación.
3. La neutralidad de las formas de financiación pública o la equivalencia de los bonos de deuda pública y el impuesto.
4. La neutralidad o independencia de las decisiones de inversión respecto de las decisiones de financiación en la empresa.
5. La independencia del ciclo respecto de la política pública o la imposibilidad de una política de estabilización macroeconómica<sup>3</sup>.

Quizá no salte a la vista inmediatamente la relación entre los elementos teóricos de la construcción keynesiana y estas cinco neutralidades, pero todo se andará. Antes hay que destacar el papel central que desempeñan las expectativas, tanto en el paradigma keynesiano como en las cinco neutralidades.

## 1.2. El papel de las expectativas en la macroeconomía reciente

Diré pues que la revisión actual de los cinco elementos del paradigma keynesiano que he resumido más arriba toma como punto de partida la formulación más precisa de un concepto muy utilizado por Keynes, el de las expectativas. Las cinco neutralidades tienen como elemento

<sup>2</sup> J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936); en *The Collected Works of J. M. Keynes*, vol. VII (MacMillan, 1973).

<sup>3</sup> He cambiado el orden de Akerlof por conveniencia expositiva. El orden de Akerlof es: I, IV, II, V y III.



fundamental el concepto de ‘expectativas racionales’. Esta expresión ha sido abundantemente mal interpretada. En efecto, el supuesto de expectativas racionales no significa nada exótico ni contrario al sentido común: sólo significa que los individuos no se equivocan sistemáticamente en sus previsiones económicas. Con ello se quiere decir dos cosas: que los individuos *grosso modo* se acercan con sus previsiones a lo que va a ocurrir; y lo hacen porque aprenden rápidamente de sus errores (Sargent aplicará esta idea de la formación de expectativas racionales por aprendizaje también a las Autoridades, lo que complica los modelos).

### 1.3. Las expectativas irracionales de Keynes

Para Keynes, por el contrario, las expectativas eran el *jolly joker* o imprevisible comodín del juego de cartas económico, normalmente para significar que las expectativas de los individuos son *irracionales*.

El primer campo en el que Keynes postulaba expectativas irracionales era el del consumo y el ahorro. Los individuos ahorran más que proporcionalmente a sus ingresos. A medida que un país prosperaba, postulaba Keynes, el consumo suponía una parte menor y el ahorro una parte mayor de los ingresos. Como la propensión al consumo era la variable crucial para el pleno empleo de los recursos, especialmente humanos, una tendencia creciente del ahorro tendería a mantener la economía en una situación de desequilibrio con sub-empelo. Eso, como hizo ver Friedman, venía de que, para Keynes, los consumidores no saben distinguir entre los bienes de consumo inmediato y los de consumo duradero; ni entre sus ingresos inmediatos y los ingresos esperados a lo largo de la vida –todo ello porque no forman sus expectativas e ingreso y de consumo correctamente.

En el capítulo 5 de la *Teoría general*, titulado «Las expectativas como determinantes de la producción y el empleo», distingue Keynes entre expectativas a corto plazo y a largo plazo. Las primeras se refieren al precio al que el empresario espera vender sus productos terminados; las de largo plazo, a los resultados esperados de sus inversiones en capital productivo. En este capítulo, Keynes señala con acierto que lo que verdaderamente influye en el empleo es la inversión a largo, gobernada ésta por la previsión de ventas futuras. En lo que no acierta es en decir que las expectativas a largo suelen, por su naturaleza, ser estables: de esta forma está suponiendo una injustificada inercia en los inversores. Cuando de forma excepcional las expectativas a largo mejoran significativamente, el efecto sobre la inversión y el empleo se magnifica: entra en funcionamiento lo que discípulos de Keynes llamaron «el acelerador». Esa onda expansiva se debe a que la inversión en bienes de equipo y la inversión fija en general son por naturaleza mayores de lo necesario para la producción de bienes finales de un solo período. De aquí que la mejora del empleo a corto que una inversión útil para más de un período trae consigo sobrepasará temporalmente el nivel de empleo de equilibrio: primero se acelerará y luego volverá al nivel determinado por las expectativas a largo más halagüeñas. Este elemento cuasi-mecánico de la explicación de los vaivenes cíclicos es más que dudosa. Aquí sobre todo importa es la concepción de las expectativas miradas hacia atrás, como vuelve a hacer en el Libro IV de su tratado.

Estas ideas las desarrolla pues en el Libro IV: «Los incentivos de la inversión». El capítulo 12 de este libro, titulado «El estado de las expectativas a largo plazo», estudia la que para él es la peligrosa inestabilidad del valor de los activos. Parte de la idea de que, como acabamos de ver, las expectativas del común de la gente se forman sobre la creencia de que la situación existente continuará indefinidamente, salvo que ocurra un

accidente específico que lleve a la masa a augurar cambio de tendencia a largo plazo. Es lo que en la actualidad llamamos «expectativas extrapolativas», unas expectativas estáticas, cuyo efecto sobre las decisiones de inversión es errático, pues se forman suponiendo que los cambios recientes en los cambios de dirección de las variables se mantendrán en el futuro<sup>4</sup>. Igual que con el acelerador del párrafo anterior, la placidez se transforma en volatilidad exagerada. Por eso dice Keynes que las «valoraciones convencionales» que nacen de «la psicología de grandes masas de individuos ignorantes están sujetas a cambios violentos». Sin embargo, hay un grupo de inversores profesionales cuya actividad consiste, no tanto en invertir atendiendo al rédito esperado de una inversión a largo plazo, sino hacerlo adelantándose unos pocos meses «a los cambios de las valoraciones convencionales un poco por delante del público general». Aunque admite que pueda haber individuos que hagan inversiones financieras sobre la base de las mejores y más genuinas expectativas a largo plazo, necesitan para ello contar con un capital considerable con el que mantener el rumbo para pasar por alto los vaivenes del mercado. Por todo ello, el mercado financiero se comporta en general como un casino, o mejor dicho (añade con cáustico ingenio) como un concurso de belleza en el que los jurados votan, no por la cara que consideran más bonita, sino por la que los demás vayan a considerar la más bonita. No es de extrañar que Keynes abogue por aumentar las comisiones por transacciones en Bolsa para amortiguar los vaivenes de la especulación (con un efecto semejante a la «tasa Tobin» recientemente propuesta por los políticos de la eurozona). Como puede verse, el origen de muchas de las ideas de los enemigos de la globalización financiera se encuentra en los escritos de Keynes.

<sup>4</sup> Schiller, Robert J. (1987): «Expectations»; en Eatwell, Newgate y Newman, eds.: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Londres, Macmillan; p. 225.

También se forman irracionalmente para él las expectativas de los empresarios. Aparte la inestabilidad debida a la especulación financiera, hay otra inestabilidad debida a una característica de la naturaleza humana: «una gran proporción de nuestras actividades positivas depende de nuestro optimismo espontáneo, más que de expectativas matemáticas, sean éstas morales, hedonísticas o económicas». La inversión privada a largo plazo es el resultado de los *animal spirits* de los empresarios, más que de un cálculo de costes y beneficios.

Por fin, también es irracional para él la formación de las expectativas de los trabajadores. Éstos, en su oferta de trabajo, se fijan en sus salarios monetarios y no en los reales. Por un lado, resisten los intentos de reducción de sus salarios monetarios propuesta por empleadores en busca de reducciones de costes. Por otro, dice Keynes, «un intento de los empleadores de revisar a la baja los convenios sobre salarios monetarios se encontrará con mucha más resistencia que una reducción automática y gradual de los salarios reales a resultas de subidas de precios». Sostiene pues que La inflación puede tener un efecto positivo sobre el empleo, aunque en lo fundamental el empleo dependa de la propensión a consumir. Aquí está en esencia la «curva de Phillips» y también la creencia actual en que las devaluaciones del tipo de cambio de la divisa nacional consiguen engañar a los trabajadores.

#### 1.4. Expectativas adaptivas y racionales

Frente a la visión de Keynes de la economía como un casino, al menos en el margen, se alzó, por obra de Phelps<sup>5</sup> y Friedman<sup>6</sup>, otra visión basada en la idea de que las expectativas del público

<sup>5</sup> Phelps, Edmund S. (1968): «Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium»; en *Journal of Political Economy*, vol. 76; pp. 678–711.

<sup>6</sup> Friedman, M. (1968): «The Role of Monetary Policy»; en *American Economic Review*, vol. 63; pp. 1-17.

no eran aleatorias o caprichosas sino que recogían la memoria de su experiencia inflacionaria. Las expectativas del público, según estos dos autores, eran *adaptivas*: en términos precisos, los miembros del público (no las autoridades) formaban sus expectativas futuras sobre la variable  $p$  precios en base a los valores de esa variable en el pasado, recogidos con una distribución fija que se iban amortiguando exponencialmente a medida que nos retrotrajésemos en el pasado.

Este era un gran paso adelante. El público ya no quedaba retratado como un conjunto de individuos irracionales e imprevisibles, que las Autoridades deben encauzar desde su privilegiada atalaya. Consumidores, empresarios y trabajadores observaban la actuación pasada de las autoridades para saber qué esperar en el futuro. Este tipo de supuesto es el que sirvió de base para la crítica de Friedman de la «curva de Phillips», según la que existía una relación inversa entre la inflación y el empleo, explotable políticamente.

Otro paso adelante fue el dado por Muth<sup>7</sup>, al proponer un supuesto sorprendentemente operativo sobre la formación de expectativas, el conocido como «expectativas racionales». Hoy día, este supuesto se expresa de una forma más modesta que en sus primeras versiones. Así Phelps basa la formación de expectativas sobre precios y salarios en información imperfecta y conocimiento incompleto.<sup>8</sup> La mejor manera de expresar ese supuesto es decir que los hogares y las empresas no cometen errores sistemáticos en sus predicciones. Un desarrollo ulterior muy interesante ha sido el propuesto por Sargent de que también las autoridades forman expectativas sobre las reacciones del público; y que la racionalidad se aprende<sup>9</sup>.

Ésta es la concepción clásica del sistema económico en la que la inevitable ignorancia del futuro se corrige utilizando toda la información existente en la medida de nuestra racionalidad limitada, refinada por la experiencia. Veremos ahora que las cinco neutralidades de la macroeconomía actual están basadas en este nuevo concepto de las expectativas.

## 2. Los consumidores ponen la vista en el largo plazo

Fue Milton Friedman quien de manera convincente y sistemática hizo ver en su detallado estudio *Una teoría de la función de consumo* (1957)<sup>10</sup> que el consumo era una variable dependiente del ingreso permanente y no del corriente como proponía Keynes. Esta idea del ingreso permanente llevaba implícita una formulación precisa aunque aún incompleta de las expectativas, la que se ha llamado *expectativas adaptivas*. Sobre la base de su recuerdo (amortiguado con el paso del tiempo) de sus ingresos pasados, los consumidores desglosaban los que, a su entender, serían permanentes dentro de los ingresos totales que percibían en cada momento.

Friedman era un destacado estadístico. Por eso subrayó que la teoría del consumo de Keynes se basaba en una lectura equivocada de los datos de consumo por razón de una periodificación errónea. Los individuos han de consumir continuamente pero los ingresos les llegan de forma discontinua. Los individuos, en los intervalos entre dos ingresos, gastan sin recibir fondos y parece que están des-ahorrando; y en los momentos en que reciben los ingresos y están boyantes parece que no alcanzan a gastar cuanto podrían. Agregando para el conjunto de la sociedad, parecía que los pobres,

<sup>7</sup> Muth, John. F. (1961): «Rational expectations and the Theory of Price Movements»; en *Econometrica*, vol. 29; pp. 315-335.

<sup>8</sup> Phelps, *op. cit.*

<sup>9</sup> Sargent, Thomas J. (1999): *The Conquest of American Inflation*. Princeton; cap. 1.

<sup>10</sup> Friedman, Milton (1957): *A Theory of the Consumption Function*. NBER y Princeton.

que dependen de ahorros discretos, tendían a des-ahorrar; y los ricos, que gozan de un colchón de activos realizables, parecen sobre-ahorrar. Con ello, a medida que una sociedad prosperaba y disminuía el número de pobres, aparecía como por ley natural una tendencia a gastar menos de lo necesario y a deprimirse el ingreso nacional. Para Friedman, en cambio, la proporción del consumo agregado respecto del ingreso agregado en EEUU [...] se ha mantenido aproximadamente constante durante más de medio siglo en alrededor de 0'88, para una definición de consumo que excluye los gastos en bienes de consumo duradero e incluye su valor en uso estimado (1957, p. 195).

Otro error estadístico señalado por Friedman en la teoría del consumo de Keynes era que no separaba bien el consumo corriente de la inversión en bienes de capital para consumir. A ello alude en el pasaje recién citado. No es consumo la compra de bienes duraderos, como automóviles, cocinas o frigoríficos. Sólo había que añadir al consumo corriente de bienes y servicios perecederos el valor estimado del flujo de servicios de los bienes duraderos.

Todo esto llevó a Friedman a rechazar de raíz la «ley psicológica fundamental» del consumo de Keynes, según la que «los hombres están dispuestos [...] a aumentar su consumo a medida que crecen sus ingresos, pero no en la misma proporción en la que crecen sus ingresos»<sup>11</sup>. Por tanto también suponía el rechazo de llamada a que el gasto público contrarrestara esa tendencia natural al exceso de ahorro.

Hay que subrayar también que su crítica de la supuesta ley natural del consumo de Keynes se basaba en las expectativas de los hogares de ingreso futuro. Esas expectativas no se formaban sobre la base de la experiencia pasada, una proyección retrospectiva más atenuada cuanto más remotos los datos en el tiempo. Aparte Friedman, Franco Modigliani y su discípulo Richard Brumberg

presentaron una teoría de conclusiones paralelas, basada en la consideración de que los individuos ajustan su consumo según lo que prevén gastar en cada momento de su vida, dentro de la limitación de sus recursos<sup>12</sup>.

He aquí pues la base de la primera de las neutralidades de Akerlof, la neutralidad o independencia del consumo respecto del ingreso corriente. Friedman la convirtió en un interdicto por el que cortaba el paso a la justificación del gasto público por la necesidad de evitar un estado estacionario con sub-consumo y sub-empleo. En la actualidad también ocurre que tantos keynesianos se lamentan de que la falta de consumo esté frenando el crecimiento del país. La economía crece principalmente por la inversión privada. La inversión es consumo. El ahorro es una forma de desviar consumo actual hacia la inversión y el consumo futuro. Son las expectativas racionales de las familias y las empresas las que gobiernan este mecanismo, y no los arbitrios de políticos en busca de votos con promesas incumplibles.

### 3. La tasa natural de paro

Otra de las grandes aportaciones de Friedman es la destrucción de la teoría de Keynes-Phillips que postula la existencia de un *trade off*, o intercambio compensador entre inflación y paro, según la que a los bancos centrales les era posible reducir el desempleo emitiendo dinero. Tal compensación sólo podía ocurrir, subrayó Friedman, mientras los trabajadores no desarrollasen expectativas inflacionistas: si sospechaban que el banco central aumentaba sistemáticamente la emisión de moneda para animar la economía, entonces pedirían aumentos de salarios por encima de la inflación

<sup>11</sup> *Teor. Gen.*, Libro III, cap. 8.iii.

<sup>12</sup> F. Modigliani y R. H. Brumberg (1954): «Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data»; en K. K. Kurihara, ed.: *Post-Keynesian Economics*. Rutgers University Press; pp. 388-436.

esperada, con lo que el paro no disminuiría. Sí que había una relación a corto plazo entre un aumento *inesperado* de la inflación y el empleo. De esto deducía que los intentos de combatir el paro con políticas monetarias activas empujaban a tasas de inflación crecientemente crecientes. En su discurso de recepción del Premio Nobel (1976), Friedman resumió sus trabajos sobre esta cuestión mostrando la tendencia del mercado de trabajo hacia una «tasa de paro natural», determinada por las condiciones institucionales del mercado de trabajo y por la influencia de las expectativas que forman los trabajadores sobre la inflación futura.

### 3.1. La curva de Phillips

En 1958 publicó William Phillips en la revista *Economica* un artículo científico que relacionaba los datos de desempleo y el cambio porcentual de los salarios monetarios en el Reino Unido para un periodo de tiempo considerable: 1861 a 1957. La longitud del período considerado es importante, porque la seguridad de las conclusiones estadísticas aumenta con el número de datos. La relación funcional o curva que trazó con esos datos mostraba una relación inversa entre ambos grupos de datos. Quiere decirse que el paro disminuía cuando los salarios monetarios se ponían a aumentar más deprisa, y viceversa.

El artículo causó satisfacción entre los keynesianos más o menos estrictos, como Paul Samuelson, que es quien bautizó esa relación con el nombre de «curva de Phillips»: parecía indicar la posibilidad de un intercambio entre paro e inflación y por tanto de la explotación práctica de esa relación para reducir el número de desempleados utilizando la política monetaria o la política fiscal, aunque fuera a costa de ver aumentar la inflación.

### 3.2. La crítica de Friedman

En su crítica de la curva de Phillips del discurso de aceptación del Premio Nobel de Economía en 1977<sup>13</sup>, Friedman comenzó por señalar que en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial la tasa de inflación parecía coexistir con niveles de paro muy diferentes, entre los países y dentro de ellos. Esta observación estadística casaba bien con la convicción de que a los empleados importaba el salario real, no el monetario. Era el poder de compra de los salarios ofrecidos en el mercado lo que actuaba de incentivo o desincentivo de los que buscaban empleo. Los salarios reales podían aumentar aún cuando los monetarios cayeran o subieran, dependiendo de lo que ocurriera con la inflación, que nada tiene que ver con el coste de la mano de obra.

A continuación, concedió que había un caso en el que la inflación creada por las Autoridades monetarias sí que influía en el empleo: cuando los cambios en la demanda *nominal* en mercados caracterizados por contratos a largo plazo era imprevista. Entonces era posible que la inflación redujera el desempleo. Su análisis se basaba en el efecto de las expectativas de inflación sobre el empleo. Si empleadores y empleados tardaban en formarse expectativas correctas, entonces en el corto plazo reaccionarán equivocadamente. Pasado un plazo, sin embargo, descontaban los efectos de la inflación y la tasa de desempleo volverá a estar en el nivel que Friedman denominó «tasa natural de paro»: la que acaba prevaleciendo cuando las rigideces de los salarios monetarios se han descontado o se han disuelto con el tiempo.

Esto nos lleva a decir que la tasa de paro natural es compatible con cualquier tasa de inflación estable. Si el banco central provoca un

<sup>13</sup> M. Friedman (1977): «Inflation and Unemployment»; discurso de aceptación del Premio Nobel de Economía. Reproducido en K. Leube: *The Essence of Friedman* (Hoover Institution, 1987).

amiento en el alza de los precios de una vez para siempre, la tasa de paro volverá paulatinamente a su nivel natural.

### 3.3. Los errores de la NAIRU

La tasa natural de paro de Friedman ha sido incorrectamente reformulada, entre otros por Akerlof, como la NAIRU, el acrónimo de *Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*: «tasa de paro no aceleradora de la inflación».

La idea base de NAIRU es que es posible definir un nivel de paro que mantenga constante la inflación. Crean estos lectores superficiales de Friedman que hay una tasa de paro ni alta ni baja que evita las alzas de la inflación. Esta equivocada creencia les viene de Keynes, que afirmó en el cap. 21 de la *Teoría general* que la inflación se debe fundamentalmente a un «recalentamiento» de la economía, cuando la demanda agregada es mayor que la oferta agregada. Dicho de otra manera, para él sólo aparecía la inflación cuando los recursos, en especial la mano de obra, estaban plenamente empleados. Una tasa de paro adecuada y moderada garantizaría que las demandas de la economía no sobrepasaran las posibilidades productivas del país.

Friedman, sin embargo, sostuvo con buenos argumentos que una tasa de paro cualquiera es compatible con una cualquier nivel de inflación en. El paro puede ser del 20% con una inflación del 3, como en España hoy, y del 9% con una inflación del 4, como en EEUU en la actualidad. Es que la inflación no nace del recalentamiento de la economía ni de las excesivas subidas salariales: *es la oferta monetaria la que causa la inflación*. NAIRU no es la tasa natural de paro. Cualquier NAIRU es compatible con cualquier tasa de inflación. Creer otra cosa es suponer que los transactores en el mercado no forman expectativas correctas sobre el futuro valor del dinero cuando su creación excede la velocidad a la que crece la economía real.

Esto puede ocurrir especialmente en una época de estancamiento o recesión. Esta observación mía parece confirmarse con lo ocurrido como hemos visto ocurrió durante los años de «estagflación», en los setenta y ochenta del siglo XX.

### 3.4. La curva de Phillips política

¿Es posible que, aún cuando hay una tendencia del mercado de trabajo hacia la tasa natural de paro, un desempleo mayor que el friccional se prolongue durante largos años? La razón que hace que la inflación y el paro crezcan juntos tiene que ser político-institucional. En un país que padece un funcionamiento deficiente de sus instituciones políticas, es posible que llegue a padecer tanto continuas subidas de precios y como permanente rigidez laboral. La situación de paro creciente con inflación creciente puede prolongarse cuando las autoridades políticas, empujadas por la desesperación, añadan al sistema interferencias cada vez más dañinas. Cuando, paralizadas por el desastre, las autoridades dejan de meter más palos en las ruedas, si se me permite la expresión popular, el paro se estabiliza en una «tasa natural» determinada por la rigidez institucional del mercado. El nivel de vida y de productividad habrá empeorado, cualesquiera sean al final salarios y precios.

### 3.5. Neo-keynesianos en los bancos centrales

La política monetaria, pues, influye en la producción y el empleo a corto plazo cuando la inflación toma de sorpresa por los administrados, aunque nunca acabemos saber en qué medida, con duración y con qué efectos concretos lo hace. La opinión general es que el efecto de una innovación monetaria sobre la actividad económica llega a su máximo después de más o menos un año y

ha desaparecido en el plazo de dos a tres años. Si la cola del efecto monetario fuera más larga, entenderíamos que un ministro de Hacienda o gobernador de banco central dijese con Keynes: «a largo plazo, todos muertos». Más bien deberían Keynes y sus seguidores haber citado la frase del Tenorio: «¡Cuán largo me lo fiáis!», pues ansían satisfacer sus impulsos sin curarse del infierno que les espera. No es prudente rendirse al impulso de «algo hay que hacer» cuando ni siquiera se sabe qué consecuencias se seguirán de inmediato, y sí se temen consecuencias fatales en el plazo largo.

Sorprende, pues, que, tras el desastre causado por el activismo de Greenspan y sus colegas europeos, siga habiendo bancos centrales empeñados en la «micro-gestión» del ciclo económico y la creación de empleo con la política del tipo de interés. Prestan oídos a jóvenes economistas cuantitativos que malgastan tiempo y dinero en el intento de rescatar la antigua curva de Phillips, consignada por Friedman al limbo de las teorías olvidadas. Ahora la insertan en modelos dinámicos neo-keynesianos, con los que conseguían buenos resultados predictivos inmediatos, hasta que la crisis ha barrido sus pretensiones de buenos profetas.

Parten estos modelos del supuesto de que los salarios no cambian de manera continua sino que lo hacen por etapas, en especial cuando la mano de obra está sindicalizada. Esa rigidez de los salarios nominales dificulta la vuelta a la tasa natural de desempleo. En ese ínterin entre momentos de equilibrio, los bancos centrales pueden reducir el salario real (que es el que gobierna la demanda de mano de obra) con un poco de inflación. Como ya he dicho, estas maniobras de engaño del personal funcionan cuando la inflación existente y esperada son muy bajas, pues resulta difícil a los trabajadores separar un alza del salario monetario de lo que sería una subida real.

Estos economistas tendrían que convencernos de que su intento de justificar el activismo desplazado de algunos banqueros centrales es algo más que un deseo de satisfacer a toda costa a quienes les han contratado.

#### 4. La deuda pública como impuesto

Los hechos recientes lo han demostrado que no es prudente que los Estados emitan deuda en exceso. Sin embargo, la teoría económica no coincide con las ideas vulgares sobre lo que sea deuda excesiva. Ciertamente que la regla de la Unión Europea es que el déficit del Estado no debe superar el 3% del PIB ni la deuda el 60%. ¿Por qué 3%? ¿Por qué 60%? De hecho, estos límites, aplicados durante los años de la Gran Moderación de los tipos de interés de 2001 a 2007, no han bastado para evitar el desastre de 2008 a 2012. Países como Grecia, Irlanda, España o Italia deberían haber mantenido un *superávit* presupuestario de un 6 ó un 7%, visto el endeudamiento privado de sus residentes con el extranjero. Gordon Brown, mientras fue ministro de Hacienda y luego durante sus meses como primer ministro, dijo haber aplicado una «regla de oro» en apariencia científica a la gestión del Presupuesto. Según esta regla de oro, el Estado no debía pedir prestado para financiar el gasto corriente sino sólo para invertir. Esta regla había de aplicarse, no todos los años, sino tomado el ciclo en su conjunto. Aquí estaba la trampa: había que saber cómo evolucionarían las subidas y bajadas del ciclo en los próximos años. Según esta regla el Presupuesto de gastos corrientes tenía que mantenerse en equilibrio por término medio a lo largo de los ¿cinco?, ¿ocho?, ¿diez? años del ciclo. El resultado fue que todos los años aumentaron los impuestos y el gasto hasta que la cosa reventó en 2008.

En mi opinión, todos esos límites fijos o automáticos son arbitrarios si no se relacionan con las condiciones institucionales para el *creci-*

*miento sostenido de la economía* —y no quiero decir «sostenido» refiriéndome a cuestiones del clima. Necesitamos una base más científica para definir lo que sea una correcta política financiera de los Estados. ¿Cuánto puede endeudarse el Estado? Así vemos que el Reino Unido ha sabido financiarse con grandes emisiones de deuda a lo largo de los siglos sin suspender pagos desde 1594. No así la Monarquía hispana.

#### 4.1. Las cuatro vías de financiación del Estado

Los Estados tienen cuatro formas de financiarse:

1. Los impuestos generales que pagan sus ciudadanos y las tasas obtenidas por los servicios públicos.
2. El déficit cubierto con deuda pública.
3. Los ingresos que obtienen de sus bienes patrimoniales, sea por explotación o por venta de los mismos.
4. La inflación.

Se comprende que el Estado tenga que cubrir sus gastos de una u otra de estas maneras, que en lo substancial son equivalentes. La inflación es un impuesto sobre el dinero. El patrimonio propio del Estado puede entenderse como un impuesto capitalizado, cuyos ingresos o valor de enajenación sirven para completar lo obtenido con deuda o impuestos. Quedan el déficit y los impuestos, que como digo son a la postre equivalentes.

En primer lugar, la equivalencia de los cuatro modos de financiación del Estado se basa en que *el gasto total es el impuesto total*. Ello es así porque el gasto resulta al final en una carga impositiva con la que no tiene más remedio que cargar el ciudadano.

En segundo lugar, la emisión de deuda pública no es más que una manera de cobrar los

impuestos por adelantado. Al emitir deuda, el Estado no hace sino pedir a los bonistas que le adelanten el producto de sus impuestos futuros. La emisión de deuda es un modo de financiación pública semejante al arrendamiento de impuestos durante la monarquía de los Austria en Castilla; o la cesión del cobro de impuestos a los *fermiérs des impôts* en la Francia del Antiguo Régimen. La Monarquía entonces y el Estado hoy día reciben una suma inmediata con la garantía de los impuestos que pagarán súbditos o ciudadanos. En el Antiguo Régimen, cuando se trataba de un préstamo bancario directo, a menudo se adscribía un determinado impuesto, como las alcabalas del Reino de Valencia o la Bula de Santa Cruzada de Toledo, al pago de los intereses. El interés cobrado por los arrendadores será mayor cuanto menos firmes sean sus expectativas de resarcirse del préstamo. En esencia la deuda pública actual es el mismo tipo de arreglo: consiste en recibir un adelanto del mercado con la garantía del servicio de esa deuda con el futuro cobro de los impuestos.

Pero hay además razones de teoría económica de que hacen más profunda esa equivalencia, a saber, la formación de expectativas individuales. ¿Descuentan los individuos la deuda emitida por su Estado como si fuera un impuesto futuro?

#### 4.2. La equivalencia ricardiana

Para sorpresa de muchos, el profesor estadounidense Robert Barro descubrió en 1974<sup>14</sup> que Ricardo (1772-1823) era su precursor en el estudio de la equivalencia entre la deuda pública y el impuesto. Ricardo, al examinar en su libro *Sobre los principios de economía política y tributación* (1817) los modos de financiación

<sup>14</sup> R. J. Barro (1974): «Are Government Bonds Net Wealth?»; en *Journal of Political Economy*, vol. 82, n.º 6; pp. 1095-1117. *Idem* (1996): «Reflections on Ricardian Equivalence»; *NBER Working Paper*, 5502.



de una guerra, señaló que el modo de financiación no cambiaba el monto del gasto.

Los impuestos que se cargan sobre un país para subvenir a una guerra [...] se detraen del trabajo productivo del país. Si, para el gasto de un año de guerra, se recaudan veinte millones por medio de un empréstito, lo que se retrae del capital productivo de la nación son los veinte millones. [...] El verdadero gasto es el de los veinte millones, no el interés que hay que pagar sobre él.

Añade Ricardo que, incluso si el Gobierno hubiera recaudado los veinte millones con un impuesto, los contribuyentes podrían haber contratado ellos un préstamo privado. Desde el punto de vista de la contabilidad nacional, diríamos nosotros, es indiferente la financiación por un impuesto o por un empréstito.

Cierto es que, desde el punto de vista político, señala Ricardo, las dos formas de financiación no son del todo equivalentes.

De lo que he dicho no debe deducirse que considere el sistema de endeudarse como el más conveniente para cubrir los gastos extraordinarios del Estado. Es un sistema que tiende a hacernos menos ahorrativos —a cegarnos ante nuestra verdadera situación<sup>15</sup>.

El contribuyente, al tener que cubrir con sus impuestos sólo lo que corresponde al interés del empréstito, «se engaña en la creencia de que es tan rico como antes». En resumen, contablemente hablando, impuesto y déficit son equivalentes. Hablando psicológicamente, esa equivalencia la descubren los contribuyentes cuando ven que su país crece poco.

### 4.3. El modo de financiación es (casi) indiferente

Aquí tenemos en esencia la postura clásica de que el monto del gasto, sobre todo del gasto improductivo, es lo que importa desde el punto de vista de la riqueza del país. Es de mucha menor importancia el modo de financiar ese gasto. Ciertamente que, como dice Ricardo, el financiar el Estado con deuda hasta cierto punto puede engañarnos. Mientras el déficit no sea demasiado cuantioso y el monto de los intereses de la deuda emitida para cubrirlo no suponga una carga excesiva, sentiremos que nos duele menos aplazar el pago que cargar con un nuevo impuesto por la totalidad del gasto. Ocurre como con las compras a plazo de bienes de consumo. Cuanto mayor sea el montante de la deuda y los intereses a pagar como proporción de los ingresos disponibles de la familia, más tenderá ésta a rechazar las facilidades del crédito. Cuanto mayor sea el montante de la deuda pública el pago de intereses como proporción del PIB de un país, más se darán cuenta los contribuyentes de que no sólo los intereses sino también el principal son una carga fiscal que se les viene inevitablemente. Incluso si al final decide el Gobierno no pagar la deuda, ello tendrá el efecto de encarecer toda futura financiación de proyectos públicos, pues no se presta con el mismo tipo de interés a un buen pagador que a un mal pagador: el contraste entre Chile y Argentina lo dice bien a las claras. Repito esta afirmación tan poco intuitiva: La deuda pública no es nada más que otro tipo de impuesto.

Entonces, ¿cómo parece tan evidente que haya que poner límite a la cantidad de deuda pública que un Estado coloca en los mercados, sobre todo extranjeros? ¿Por qué forma parte de las reglas del euro el que el total de la deuda no pase del 60% del PIB?

En el caso de la Hacienda, tanto los bonistas externos como los contribuyentes internos se preguntarán siempre si el gasto así financiado

<sup>15</sup> David Ricardo: *On the Principles of Political Economy and Taxation*, (1817), en *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Piero Sraffa y Maurice Dobb, eds. (Cambridge, 1962); cap. XVII.

umenta, por así decirlo, el valor del país. La variable clave para que los financiadores extranjeros estén dispuestos a mantener la deuda del país en su cartera e incluso prestarle más es el crecimiento esperado del PIB. En cuanto a los ciudadanos se darán cuenta de que impuestos y deuda son lo mismo. Descontarán las nuevas emisiones de deuda como una forma de impuesto futuro.

#### 4.4. Los keynesianos y el déficit

La crisis de 2007 a 2010 ha dado una dura lección a quienes creían que el déficit presupuestario era un arma eficaz en la lucha contra las crisis y recesiones. Fácilmente el déficit y la creación de deuda se convierten en un instrumento inmanejable, por dos razones: una, que no son tan eficaces durante la crisis como los recortes del gasto; y dos que prolongan la debilidad del crecimiento durante el período post-crisis.

Keynes y especialmente sus discípulos pensaban equivocadamente que la demanda era fuente de crecimiento: hablaron con ligereza de aumentar el gasto, aunque fuera improductivo, para reanimar la demanda agregada.

Si el Ministerio de Hacienda llenara unas botellas viejas con billetes de banco, las enterrar a una profundidad suficiente en minas de carbón agotadas que se llenarían luego hasta la superficie con basura urbana, y se dejara a la iniciativa privada sobre la base de los viejos principios del *laissez faire* que desenterrasen de nuevo los billetes [...] ya no tendría por qué haber desempleo y, con la ayuda de las repercusiones, la renta real de la comunidad, y su capital también, serían probablemente bastante mayores de lo que ahora son. Sería más sensato construir casas y otras cosas del estilo; pero si hay obstáculos que cierran este camino, lo que he propuesto sería mejor que nada<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> J. M. Keynes: *The General Theory of Employment, Interest and Money*. MacMillan, 1936; cap. 10, apartado VI.

Además, para Keynes la inflación sólo amenazaba cuando los factores de producción estaban plenamente empleados. Por tanto, no había peligro de que un aumento del gasto fiscal hiciera subir los precios descontroladamente mientras la economía estuviera deprimida. La experiencia nos ha enseñado que pueden coexistir inflación, recesión y paro. La exhortación de Keynes de apelar al déficit presupuestario para combatir las crisis rayaba en lo frívolo. El considerar los déficits aisladamente, sin enmarcarlo en el cuadro completo de la financiación del Estado y del peso del Estado en la economía, distraía la vista de lo importante: qué reformas liberalizadoras llevar a cabo para aumentar el potencial de crecimiento del país.

De la mano de David Ricardo hemos aprendido a estar prevenidos ante esos errores. Con estas palabras criticó los juegos de prestidigitación con deuda e impuestos:

Es el exceso de gasto del Gobierno y de los individuos lo que empobrece el país; toda medida, por tanto, que lleve a economías públicas y privadas, aliviará la tribulación general; pero es un error y un engaño pensar que se puede aliviar una verdadera dificultad nacional pasándola de los hombros de una clase de la comunidad [...] a los hombros de otra<sup>17</sup>.

#### 5. Equivalencia de los instrumentos de financiación de la empresa

Es algo más que una coincidencia el que la misma reflexión de Ricardo sobre la equivalencia de los modos de financiación del Estado la realizaron en 1958 para la empresa dos economistas galardonados con sendos premios Nobel: un

<sup>17</sup> David Ricardo: *The Principles of Political Economy and Taxation* (1817), en *The Works and Correspondence of David Ricardo*, P. Sraffa y M. Dobb, ed. (Cambridge, 1951); cap. XVII, p. 246.

economista ítalo-americano, Franco Modigliani, y otro americano, Merton Miller<sup>18</sup>. Vale la pena que nos detengamos brevemente en el trabajo de estos teorizadores, porque es el que nos permitirá replantear correctamente la intuición de que hay un límite a la deuda que un Estado puede emitir. Si ese límite existe, ¿cómo puede Ricardo, cómo Merton y Miller, cómo yo mismo, decir que el modo de financiación del Estado es, a la larga y en el fondo, indiferente?

Una de las conclusiones de Modigliani y Miller fue que las decisiones de inversión de la empresa en algún proyecto financiado con deuda dependían de si el rédito esperado con la inversión así financiada era mayor que los dividendos previstos por los accionistas. Lo importante era el posible aumento del valor de la compañía, no su modo de financiación. La razón es que, caso de ser el rédito de los bonistas mayor que los beneficios atribuibles a los accionistas mayores o viceversa, habrá movimientos de arbitraje que los igualen. La condición necesaria era que el mercado de capitales fuera perfecto. Los tomadores de obligaciones así como los accionistas a los que se les propone una ampliación de capital o una retención del dividendo, se preguntarán siempre si la nueva inversión aumentará el valor de la compañía, cualquiera sean los instrumentos con los que se la financia. Si a su juicio no lo será, venderán las acciones o rechazarán los bonos. Lo crucial es pues el acierto de la inversión y el consiguiente aumento de valor de la compañía.

Cierto es que el teorema Modigliani-Miller de indiferencia del modo de financiación sólo es válido si se puede ejercer sin coste al movimiento de arbitraje si la inversión propuesta no satisface. Los mercados de capitales no son perfectos. Hay muchas características que los apartan del modelo de los dos economistas: las estructuras impositivas,

los riesgos y costes del concurso de acreedores, el diferente trato recibido por individuos y empresas en el mercado de crédito, los costes de vigilancia o inspección de los gestores, las cláusulas de los contratos de deuda para evitar el riesgo inducido (*moral hazard*).

El teorema, sin embargo, nos recuerda *a contrario* que las imperfecciones del mercado financiero dificultan la salida de los accionistas o los tenedores de deuda si los gestores toman decisiones de inversión que aquellos consideran equivocadas. Por esa razón, los inversores deben preguntarse si la estructura financiera de las nuevas inversiones de la empresa hace más probable la asunción de proyectos más arriesgados.

Precisamente eso es lo que hemos visto en el caso de la deuda pública. La deuda ciertamente es un impuesto pero los tomadores de la misma habrán de hacerse dos preguntas:

- ¿Engañan los gobernantes sobre la disposición de los contribuyentes a pagar el impuesto futuro con que resarcirles de su préstamo y pagar los intereses?
- ¿Crecerá la economía lo suficiente con las inversiones financiadas con deuda para aligerar la carga futura de los contribuyentes?

De esta manera, se centra la atención debidamente en los elementos que justifican la compra de nuevos bonos o nuevas acciones de una compañía, o de la adquisición de deuda pública de un Estado, Autonomía o Ayuntamiento, cuando hay obstáculos a una salida sin grandes pérdidas.

## 6. Los interdictos de Lucas

Tras la presente crisis, han menudeado las burlas a la idea de mercados eficientes, visto el reventón de la burbuja financiera en 2008. En realidad, esta expresión de Lucas significa que construye sus

<sup>18</sup> Franco Modigliani y Merton H. Miller: «The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment»; en *American Economic Review*, vol. XLVIII, nº 3 (jun. 1958); pp. 263-297.

modelos suponiendo que los agentes toman sus decisiones sobre la base de toda la información de la disponible y relevante del mercado que son capaces de procesar, y que se gobiernan por expectativas lo que piensan que pueda ocurrir. La nueva macroeconomía clásica de Lucas es dinámica e inter-temporal porque analiza economías en evolución en las que, por así decirlo, ¡el futuro influye en el pasado! En efecto, las expectativas de futuro de los agentes, formadas sobre la base de la información disponible en el mercado, influyen en la actitud y reacciones de esos agentes en el momento presente.

### 6.1. La vieja política económica

Al menos desde que Keynes empezó a defender una política macroeconómica activa, la acción de las autoridades partía del supuesto de que ellas sabían lo que era mejor para el país o incluso para el mundo. Los individuos eran material inerte y maleable entre sus manos, pues reaccionaban pasivamente ante esas decisiones sin adivinar siquiera lo que las autoridades les preparaban ni precaverse ante lo que pudieran hacer los que mandaban. El flujo de información era asimétrico. Las autoridades sabían mejor que los agentes en qué situación se encontraba la economía y cuál sería su desarrollo futuro, con y sin intervención gubernamental. Los agentes, en cambio, formaban sus expectativas de manera mecánica, sobre la base de la distancia entre lo que habían previsto en el pasado comparado con lo que les había ocurrido, sin tomar en cuenta toda la información relevante que el mercado podía ofrecerles, en especial sobre lo que se podía esperar de los políticos.

En el modelo de Keynes, por ejemplo, unos burócratas omniscientes dictaban la política más adecuada para corregir el comportamiento irracional de trabajadores, empresarios y ahorradores. Los obreros se empeñaban en mantener sus salarios monetarios aunque hubiera paro. Los

empresarios invertían o no según les moviera sus «espíritus animales». Los ahorradores acumulaban dinero líquido cuando podría ganar un rédito. En cambio, los responsables de la política económica (tras haber estudiado a Keynes) sabrían lo que era conveniente y necesario hacer. Incluso estarían dispuestos a engañar al público si fuera conveniente: enterrando dinero en viejas minas de carbón o permitiendo que la inflación redujese unos salarios monetarios demasiado altos.

### 6.2. Expectativas racionales e incongruencia política

Como digo, según la nueva macroeconomía clásica, los agentes, que se supone saben cuidar de sus intereses, forman las mejores predicciones a su alcance, tras embeberse de lo que se puede esperar que las autoridades les hagan. Estas expectativas racionales son el resultado de un aprendizaje y se forman por la experiencia. Si los agentes son «racionales», no será posible engañarles sistemáticamente, como sería el caso de la curva de Phillips, según la que una inflación moderada creada por el banco central haría que los parados mostraran más interés en emplearse. Friedman sustituyó la tasa natural de paro en lugar de la curva de Phillips, porque los trabajadores, si se diera el caso, pronto descubrirían que los aumentos de sus salarios monetarios se debían a una política inflacionista del banco central.

Ello significa que cualquier medida que anuncien las autoridades, incluso de buena fe, provocará en los agentes una reacción premonitória o precautoria. Los anuncios o promesas del gobierno darán lugar a modificaciones de la conducta de los agentes, que habrán descontado el futuro sobre la base de todas las informaciones relevantes del mercado. Un cambio en la política gubernamental presente o un anuncio hoy de un plan de actuación futura transforma la situación de la economía mañana.

En esas condiciones, si el gobierno quiere conseguir los objetivos buscados con la medida prevista (pero refractada), se verá forzado a modificarla y por tanto a incumplir su promesa y así caer en la incongruencia. Otra posibilidad en esta situación movедiza es usar el engaño para conseguir sus objetivos. Amagará con un primer anuncio falso para conseguir una reacción más favorable a sus planes. No para ahí la cosa. Como ha notado Ramón. Febrero:

Si los agentes comprenden que la política futura anunciada hoy dejará de ser óptima mañana, también comprenderán que las autoridades se verán incentivadas a re-optimizar mañana y por tanto a engañarles<sup>19</sup>.

Y así *ad infinitum*. Con estas fintas y contra-fintas, tanto el gobierno como los agentes acabarán en una situación sub-óptima.

### 6.3. Los interdictos de Lucas

Estas reflexiones plantean la necesidad de cambiar de arriba abajo los modos de política económica al uso. Lucas pronuncia *Interdicto I*: no son posibles y no deben intentarse las actuaciones que no tomen en cuenta que las acciones públicas no se quedan en el presente, sino que son inter-temporales; que todos los agentes, no sólo las autoridades forma expectativas lo más realistas que les es posible; y que todos los agentes optimizan.

*Quedan descartadas las medidas aisladas de política económica.* Por ser necesario el detalle de las políticas, no sólo presentes sino futuras, los gobiernos tendrán que pensar en detallar un *régimen* de política económica.

<sup>19</sup> Véase R. Febrero: «La moderna macroeconomía neoclásica y sus consecuencias para la formulación de la política económica». En *Paquete de Lecturas II: Macroeconomía inter-temporal y política económica*. Universidad Complutense de Madrid (a ciclostil, 1998).

*La política económica deberá ser un régimen de reglas.* Esas reglas tendrán que ser *simples y estables* para que la gente las entienda y las anticipe.

Toda otra manera de planear una política económica la convierte en impredecible e imposible de evaluar.

Una segunda prohibición, el *Interdicto II*, niega la validez a los modelos macro-econométricos al uso en los años setenta del pasado siglo. Esos modelos representaban el gobierno como un agente fuera y por encima de la economía, que usaba la modelización para evaluar las distintas reacciones de la sociedad a las medidas que pudieran aplicársele. Sin embargo, esos modelos no podían ser estables, pues las evaluaciones obtenidas por los directores de la política económica serían descontadas a su vez por los agentes, en un movimiento análogo al objetado por Lucas I.

### 6.4. Credibilidad y delegación

No basta que los gobiernos anuncien con el debido tiempo la instauración de un régimen de reglas simples y estables. Es esencial que la gente les crea. Una larga historia de incongruencia y engaño hace que los agentes descuenten ampliamente lo que las autoridades les prometen. Los diferentes países tienen acumulado distinto capital de confianza. El euro no tiene la solidez del *Deutschemark* porque carece de historial de seriedad de la moneda alemana. De hecho la reputación del euro se apoya en la del marco.

Para reforzar la confianza, muchos gobiernos «se atan las manos» con normas constitucionales, como las que limitan o prohíben los déficits públicos. También se recurre a la delegación de políticas económicas en manos de instituciones independientes. Es lo que se ha intentado hacer con el BCE, que tiene prohibido prestar a las instituciones de la Comunidad y a los Estados miembro. Lo malo es que en esta crisis se ha saltado esa barrera de independencia.

Las dos reglas de Lucas, a saber, *evitar las medidas aisladas y crear un régimen de reglas simples y estables*, excluyen del campo de lo racional la mayor parte de las políticas aplicadas por los ministros de Economía y Hacienda del mundo. Son reglas muy severas que sin duda producirán risa a quienes viven del negocio de la política y la búsqueda de rentas. Parece poco probable que los gobiernos se limiten a promulgar unas reglas sencillas y estables para la regulación del mercado de trabajo o para la fiscalidad de los planes de jubilación. Ni siquiera es sencillo el objetivo más modesto de qué liberaciones parciales emprender, cuando resulta imposible saber qué efectos exactos están teniendo las políticas en vigor ni tampoco las consecuencias precisas de su derogación.

## 7. Conclusión provisional

Digo que estos resultados son provisionales porque siempre son así en el mundo de la ciencia. Es natural que los diversos especialistas se hayan puesto a buscar modos de escapar de esos cinco interdictos. El propio Akerlof, como era de esperar por su escepticismo frente a los automatismos del mercado, intentó limitar la validez de tan «sorprendentes resultados» diciendo que partían de una visión en exceso esquemática de las motivaciones y la racionalidad humanas. Otros como Thomas Sargent y Christopher Sims, los premiados con el Nobel de 2011, han seguido el camino más prometedor de desentrañar la complejidad de las inter-reacciones entre mercados y autoridades con ayuda de nuevos métodos econométricos, que, gracias a la abundancia de datos y la potencia de los ordenadores, hacen posible saber algo más de lo ocurre en el corto plazo. En todo caso, habrá que esperar a que pasen por el cedazo de la investigación éstas y otras respuestas a las cinco neutralidades.



# EL ESTADO DE LAS AUTONOMÍAS: BALANCE Y PERSPECTIVAS

*Francisco J. Ferraro*  
Catedrático de Economía

En el presente artículo se revisa el debate autonómico a la luz de los hechos ocurridos desde la publicación del número 10 de *Mediterráneo Económico* sobre «Un balance del Estado de las Autonomías» (2006). Para ello, se parte de la dinámica política del proceso autonómico en los años recientes, analizándose en la segunda parte del artículo la dinámica económica reciente desde una doble perspectiva: el desigual impacto de la crisis económica en las comunidades autónomas (CCAA), y las repercusiones presupuestarias en las administraciones autonómicas, con sus secuelas de déficit, endeudamiento y ajustes presupuestarios. En la tercera parte se analiza la valoración que hacen los españoles del Estado de las Autonomías y concluye con un balance de la cuestión y la exposición de las complejas perspectivas para el cierre del proceso autonómico.

## 1. La dinámica política

Después de treinta y cinco años de haber iniciado el proceso democrático, la organización territorial del Estado sigue siendo un tema recurrente de debate en la sociedad española. El origen de este proceso inconcluso se encuentra en el imperfecto diseño del título VIII de la Constitución que, al tratar de integrar las aspiraciones de autonomía territorial fuertemente arraigadas en Cataluña y el País Vasco, y la renuencia del

nacionalismo vasco al proyecto constituyente, instituyó un Estado descentralizado, con posibilidad de amplia autonomía de los territorios, pero sin precisar sus límites y con el mantenimiento de los derechos forales en el País Vasco y Navarra. Pero la extensión de las demandas de autonomía por asambleas de parlamentarios de otros territorios concluyó definiendo un mapa autonómico tal como lo conocemos en la actualidad, produciéndose, en palabras de Roberto Blanco (2006), una «revolución territorial desde arriba» protagonizada por las élites políticas.

Las Cortes realizaron inicialmente una interpretación asimétrica del proceso autonómico, con el País Vasco y Cataluña con el nivel máximo de competencias, algunas limitaciones a la autonomía de Galicia, y las restantes por el procedimiento del artículo 143. Sin embargo, el referéndum de autonomía de Andalucía en 1980 modificaría radicalmente la trayectoria prevista, pues esta comunidad no sólo inició un proceso autonómico por el artículo 151.1, sino que propició una nueva concepción descentralizadora de carácter más homogéneo que contagió las aspiraciones de otras comunidades y obligó a una rectificación del proceso que quedaría plasmado en los «Acuerdos Autonómicos» de 1981.

Desde entonces viene produciéndose un proceso de diferenciación-emulación que ha caracterizado la espiral autonómica de las tres últimas décadas: los partidos nacionalistas de Cataluña

y el País Vasco reivindican con éxito electoral mayores grados de autogobierno por ser comunidades históricas, de donde se deriva el deseo de emulación de las restantes comunidades, que exigen antes o después las mismas competencias, a lo que seguirán nuevas exigencias de diferenciación, sin alcanzar el Estado de las Autonomías una configuración estable. Esta dinámica ha estado vehiculada por políticos y funcionarios autonómicos, cuyos intereses corporativos y sus posibilidades de reproducción irían vinculados a la «profundización de la autonomía». Por ello, los políticos autonómicos (con ciertas diferencias) han justificado las restricciones de su comunidad al crecimiento económico, a la mejor provisión de servicios públicos o a cualquier avatar negativo en la insuficiente autonomía, y han desarrollado los rasgos de identidad de cada comunidad frente a la identidad española. Además, el artificial clima de confrontación entre los dos grandes partidos nacionales, cuyo principal argumento electoral es la deslegitimación del rival, y azuzados por el sectarismo de muchos medios de comunicación, ha impedido que se alcanzasen acuerdos nacionales que gobernasen el proceso autonómico, mientras que, por el contrario, las insuficientes mayorías parlamentarias de los gobiernos del PP y del PSOE en la mayor parte del periodo democrático les ha exigido el apoyo de los partidos nacionalistas para sustentar sus iniciativas en el Parlamento. En este contexto, la descentralización se fue convirtiendo en un bien en sí mismo, expresión de la profundización democrática, del respeto a la identidad de los territorios y sistema más eficiente de gestión pública.

En la última década se han producido diversos hitos significativos en la dinámica autonómica. Hasta 2002 existían diferencias competenciales significativas entre las diversas comunidades autónomas, pero con la transferencia generalizada de la sanidad en 2002 todas las comunidades asumieron la prestación de los servicios públicos fundamentales del Estado del bienestar, iniciándose entonces un

nuevo proceso de diferenciación. Así, en el año 2003 el gobierno vasco presentó la Propuesta de Estatuto Político de la Comunidad de Euskadi, conocida como «Plan Ibarretxe», que fue aprobada por el parlamento vasco en 2004 y rechazada por el Congreso de los Diputados por amplia mayoría.

La declaración de Rodríguez Zapatero en la campaña electoral de 2004 de apoyar el proyecto de reforma del estatuto catalán que decidiese el Parlamento de esta comunidad, para granjearse el apoyo de los nacionalistas catalanes y, especialmente, del Partido Socialista de Cataluña tras su deriva nacionalista, marcaría el proceso autonómico del segundo quinquenio de la primera década del siglo XXI. Aprobado por el parlamento catalán en 2005 y ajustado por las Cortes Generales en 2006, la redacción del nuevo Estatuto de Cataluña dejó insatisfechos a casi todos. Los recursos de inconstitucionalidad por parte del Partido Popular y del Defensor del Pueblo, cuya resolución se demoró hasta 2010, tampoco contentó a casi nadie, especialmente a los partidos nacionalistas catalanes, que han utilizado el fallo del Tribunal Constitucional como una justificación adicional para la reclamación de soberanía.

Una vez más, el mecanismo de homologación a los techos competenciales alcanzados por Cataluña propició iniciativas de reformas estatutarias generalizadas (Comunidad Valenciana en 2006, Baleares, Andalucía, Aragón y Castilla y León en 2007, Navarra en 2010 y Extremadura en 2011). Estas reformas han tenido como características la revisión al alza de las competencias autonómicas respecto a los estatutos anteriores, un notable mimetismo con respecto al estatuto catalán, compatible con notas de originalidad y cláusulas sobre la financiación autonómica difícilmente compatibles. En definitiva, como señalaba Enrique Gil Calvo (2007, p. 28): «El desarrollo autonómico sobrevino como un proceso imprevisible y contingente, sin que nadie se hiciera responsable de una trayectoria que sólo fue emergiendo como



subproducto imprevisto del juego estratégico entre muy diversos agentes colectivos: gobiernos central y autonómicos, partidos estatales y nacionalistas, instituciones, tribunales, administraciones, opinión pública, sociedad civil». Tan libres se han sentido los reformadores estatutarios que, salvo el estatuto balear, todos han sido recurridos ante el Tribunal Constitucional.

Mientras tanto, en el País Vasco se producía una tregua en las tensiones independentistas tras el fracaso de la iniciativa soberanista del Plan Ibarretxe, el ascenso al gobierno del PSC (con el apoyo del PP) y los éxitos de la lucha contra ETA, pero el ascenso del abertzalismo de Bildu en las elecciones municipales de 2011 está recuperando las opciones soberanistas, a las que se suma con matices el PNV con su proyecto de «lograr un nuevo estatuto político para Euskadi».

Las elecciones autonómicas en Cataluña de 2010 se saldaron con una victoria de los nacionalistas de CiU, el descenso de ER y la incorporación de nacionalistas radicales. En un espectro político de dominancia nacionalista, se plantean diversos proyectos soberanistas, aunque la demanda más urgente es la de obtener una fórmula de financiación autónoma semejante a las del País Vasco y Navarra.

Añadido a las reformas estatutarias, el otro gran hito político del Estado de las Autonomías en los años recientes ha sido el nuevo modelo de financiación autonómica aprobado en 2009. Además de la conveniencia funcional de reformar el sistema establecido en 2002, la iniciativa catalana de incluir en la reforma de su estatuto que «el Estado garantizará que la aplicación de los mecanismos de nivelación (solidaridad) no altere en ningún caso la posición de Cataluña en la ordenación de rentas per cápita antes de la nivelación» (artículo 206.5), forzó la máquina de la reforma y marcó la pauta de las discusiones.

Los aspectos más significativos del nuevo modelo de financiación son el aumento de la participación de las comunidades hasta el 50% de

IRPF e IVA y el 58% de impuestos especiales, y el establecimiento de cuatro nuevos fondos: el de Garantía de los servicios públicos fundamentales, el de Suficiencia Global, el de Competitividad y el de Cooperación. El sistema no satisfizo a casi nadie, pero la asignación por el Estado de 11.000 millones adicionales a la financiación autonómica facilitó su aceptación. Sin embargo, si bien se reconoce que el nuevo sistema reduce la disparidad en el nivel de recursos por habitante entre las comunidades, que mejora la financiación de los servicios esenciales y que ofrece una garantía parcial a las comunidades por la posible disminución de los ingresos, ha sido criticado por ser más opaco y complejo que el anterior y, especialmente, por reducir los mecanismos de solidaridad interregional.

La reforma no afectó al sistema foral vasco y navarro, que sigue manteniendo los conciertos o convenios y que, según estimaciones de Ángel de la Fuente (2010, p. 76), propicia que la financiación por habitante del País Vasco sea superior en un 60% a la media de las regiones de régimen común a igualdad de competencias, y semejante en Navarra, lo que constituye un factor de inestabilidad y agravio para las comunidades de régimen común.

## 2. La crisis económica y su impacto autonómico

La distribución regional de la actividad económica, de la población y del empleo se ha caracterizado tradicionalmente en España por la disparidad, si bien desde la institucionalización de las comunidades autónomas las desigualdades se han reducido ligeramente en términos de PIB por habitante. Un proceso de convergencia que no siempre se ha debido a la mejora de la capacidad productiva relativa de las comunidades más atrasadas, sino a la movilidad de los factores de producción, particularmente de la población, propiciando una creciente concentración del PIB

y de la población en las comunidades más dinámicas, como Madrid, Canarias, Baleares o Navarra, mientras Asturias, Extremadura, Castilla y León y Cantabria disminuían su peso en el PIB y en la población de España (Parellada, 2011; p. 304).

En segundo lugar, no todas las comunidades se han visto afectadas de la misma forma por el proceso de convergencia, pues como analiza Villaverde (pp. 286 ss), comunidades con nivel de VAB per cápita superiores a la media nacional, como Navarra o el País Vasco mejoraron su posición en el periodo 1985-2004, mientras que Murcia o Canarias, con mayor retraso relativo, crecieron menos que la media en dicho periodo.

En tercer lugar, el ligero proceso de convergencia en términos de VAB per cápita se produce en periodos de expansión económica, mientras que la crisis económica 1993-1995 propició un aumento de la divergencia, que fue corregido en los años posteriores.

En los años posteriores a 2004, y hasta el inicio de la crisis, continuó el periodo de expansión con una dinámica de crecimiento y empleo de las CCAA semejante a los años precedentes, desacele-

rándose la actividad desde el cuarto trimestre de 2006, aunque hasta el tercer trimestre de 2008 no se produciría una disminución trimestral del PIB, iniciándose un proceso recesivo del que no saldría la economía española hasta el segundo trimestre de 2010.

El impacto acumulado de la crisis 2008-2010 ha sido desigual para las CCAA. En términos de PIB por habitante, las dos comunidades insulares, Castilla La Mancha, Andalucía y la Comunidad Valenciana, han sido las que han experimentado las mayores reducciones, mientras que el impacto ha sido menos intenso en Castilla y León, Extremadura, Galicia, el País Vasco y Navarra. Además de la contracción del PIB, la crisis ha generado impactos aún más negativos en el empleo y en el tejido empresarial, aunque de diferente intensidad por CCAA. La destrucción de empleo alcanzó cifras récord en la Comunidad Valenciana, Andalucía y Murcia, mientras que Baleares, Madrid y el País Vasco sufrieron las menores reducciones de empleo. El número de empresas inscritas en la Seguridad Social se redujo notablemente en Murcia (-19,9%) y en la Comunidad Valenciana, mientras que el País Vasco sufrió la menor reducción.

Gráfico 1. Evolución del PIB y del empleo en España.  
En tasa de variación

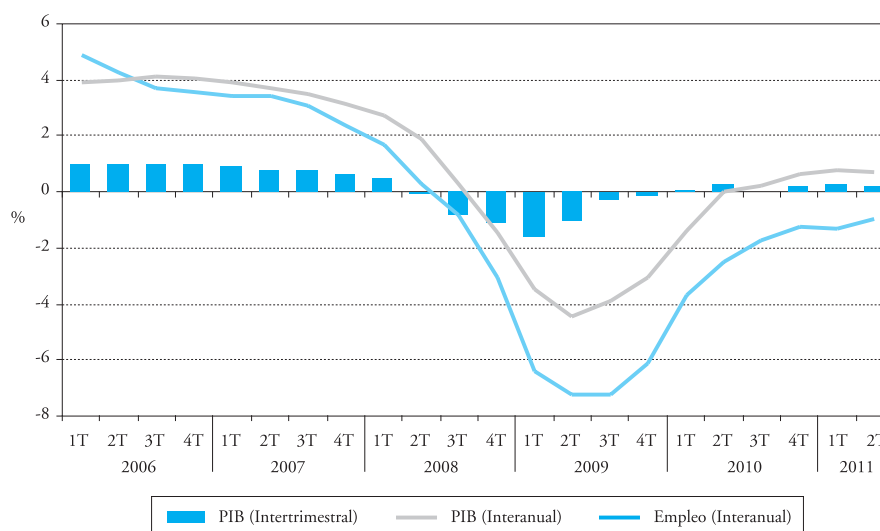


Tabla 1.  
Impacto de la crisis por CCAA

	Tasas de variación (%)			
	PIB <sup>1</sup>	PIB pc <sup>1</sup>	Empleo <sup>2</sup>	Empresas SS <sup>3</sup>
Andalucía	-4,6	-6,6	-13,5	-13,1
Aragón	-5,0	-6,5	-12,1	-10,1
Asturias	-3,8	-4,2	-9,7	-7,4
Baleares	-4,1	-7,2	-1,5	-10,2
Canarias	-5,0	-7,1	-11,1	-14,0
Cantabria	-3,4	-5,1	-9,9	-9,2
Castilla y León	-2,5	-2,6	-7,9	-7,0
Castilla La Mancha	-4,1	-6,8	-8,8	-13,2
Cataluña	-4,1	-6,2	-11,3	-13,5
C. Valenciana	-5,0	-6,6	-15,8	-17,5
Extremadura	-2,2	-3,1	-6,5	-6,8
Galicia	-3,0	-3,5	-8,3	-7,5
Madrid	-3,3	-6,3	-6,1	-9,8
Murcia	-4,0	-6,5	-13,5	-19,9
Navarra	-1,3	-4,0	-7,2	-8,4
País Vasco	-2,9	-3,9	-6,4	-6,0
La Rioja	-3,8	-5,3	-11,9	-8,2
<b>España</b>	<b>-3,9</b>	<b>-5,7</b>	<b>-10,3</b>	<b>-12,2</b>

<sup>1</sup> Variación de 2008 a 2010.

<sup>2</sup> Variación desde el primer trimestre de 2008 al segundo de 2011 (EPA).

<sup>3</sup> Variación desde junio de 2007 a junio de 2011.

Fuente: INE y Ministerio de Trabajo e Inmigración.

La disparidad descrita en la evolución de la actividad económica de las comunidades autónomas viene determinada por diversos factores. En primer lugar, por sus estructuras productivas, con un impacto negativo mayor en las comunidades en las que el sector de la construcción representaba un porcentaje superior del PIB (Comunidad Valenciana, Andalucía, Castilla La Mancha, Murcia) y en las especializadas en turismo (Baleares, Canarias, Comunidad Valenciana, Andalucía), a pesar de que el sector inició su recuperación en 2010. Además, el mayor peso de los servicios públicos en el PIB (Extremadura, Navarra, Castilla y León) propició un efecto anticíclico en 2008 y 2009, aunque a partir de 2010 las restricciones en el gasto público cambiasen de signo su influencia.

En segundo lugar, por el lado de la demanda, ha sido relevante el desigual apalancamiento

Tabla 2. Algunas magnitudes económicas por CCAA en 2010

	PIB pc (euros)	Población	Empleo	Tasa de paro (%)
Andalucía	17.405	8.370.975	2.859.300	28,0
Aragón	24.886	1.347.095	550.750	14,8
Asturias	21.882	1.084.341	404.100	16,0
Baleares	24.672	1.106.049	470.400	20,4
Canarias	19.746	2.118.519	772.250	28,7
Cantabria	23.464	592.250	238.325	13,9
Castilla y León	22.974	2.559.515	997.950	15,8
Castilla La Mancha	17.621	2.098.373	776.825	21,0
Cataluña	27.053	7.512.381	3.137.525	17,8
C. Valenciana	20.465	5.111.706	1.933.800	23,3
Extremadura	16.828	1.107.220	381.025	23,0
Galicia	20.343	2.797.653	1.100.650	15,4
Madrid	29.963	6.458.684	2.875.100	16,1
Murcia	18.654	1.461.979	566.500	23,3
Navarra	29.982	636.924	271.825	11,8
País Vasco	31.314	2.178.339	938.725	10,5
La Rioja	25.020	322.415	134.575	14,3
Ceuta	21.960	80.579	24.700	24,1
Melilla	20.832	76.034	22.075	23,7
<b>España</b>	<b>23.063</b>	<b>47.021.031</b>	<b>18.456.525</b>	<b>20,1</b>

Fuente: INE.

financiero del sector privado, de forma que las comunidades con mayor endeudamiento (Murcia, Baleares, Andalucía, Comunidad Valenciana) registran caídas en la actividad económica superiores a la media por sus efectos restrictivos en el consumo y la inversión.

Finalmente, la desigual dinámica demográfica afectó de forma determinante la evolución del PIB per cápita, por lo que el mejor comportamiento económico de algunas comunidades (Castilla y León, Extremadura, Galicia o el País Vasco) también se explica por el reducido aumento de la población.

El desigual impacto de la crisis provocó un aumento de la divergencia territorial en términos de PIB por habitante, pues comunidades con un elevado nivel relativo de esta variable, como el País Vasco y Navarra, sufrieron una contracción menor

que la media española, mientras que algunas de las que exhiben un PIB per cápita inferior a la media (Canarias, Andalucía, Castilla La Mancha, Comunidad Valenciana) sufrieron una contracción más intensa. El *ranking* de las CCAA en 2010 sigue encabezado por el País Vasco que, con 31.314 euros por habitante supera en más de 8.000 euros a la media española y casi duplica a Extremadura. La otra comunidad foral, Navarra, se coloca en la segunda posición del *ranking* en 2010, superando ligeramente a la Comunidad de Madrid.

Las políticas aplicadas por el gobierno nacional y los regionales frente a la crisis han ido cambiando en estos años. A lo largo de 2008 la creciente percepción de deterioro económico y el riesgo de depresión generalizada propiciaron un cambio de orientación de la política económica en los países desarrollados, que se visualizó singularmente en la cumbre del G-20 de noviembre en Washington y en las recomendaciones del FMI. Tras décadas de protagonismo de la política monetaria, todas las instituciones internacionales pasaron a defender una política fiscal a gran escala para frenar la tendencia recesiva en la que se estaba sumergiendo la economía mundial, aprobándose desde entonces numerosos paquetes de medidas de estímulo fiscal, muy intensamente en Estados Unidos, y con menor decisión en Europa, aunque algunos países, como España, Alemania o los escandinavos realizaron esfuerzos fiscales notables (entre el 2,5 y el 3,5% del PIB).

En el caso español, ya en abril de 2008 se aprobaron medidas fiscales y financieras para reactivar el crédito, el consumo, la inversión y el empleo, entre las que destacan el fondo de inversión local, la dinamización de la inversión, las ayudas a empresas, las rebajas en el IRPF, las deducciones por nacimientos, la deducción de 400 euros por rendimientos del trabajo o la reforma del Impuesto de Sociedades.

En 2009 se intensificaron las medidas fiscales discrecionales para contrarrestar los efectos

de la depresión a semejanza del resto de la UE, pero con mayor intensidad (2,3% del PIB, frente al 1,1% de media en la UE), medidas tanto por el lado de los ingresos (deducción de 400 euros en el IRPF para los rendimientos del trabajo y actividades económicas y eliminación del Impuesto sobre el Patrimonio), como por el lado del gasto (aumento de la inversión pública a través de los fondos de inversión local y de dinamización de la economía y el empleo, subvenciones a la compra de automóviles y la nueva prestación por desempleo de 420 euros para los parados carentes de ingresos).

También las CCAA abordaron con distinta intensidad medidas para paliar los efectos de la crisis en empresas y familias. En relación con las empresas las actuaciones más comunes se concretaron en ayudas financieras a las pymes y a sectores particularmente afectados, mientras que en relación a las familias fueron las facilidades para la adquisición de viviendas, apoyo a las personas con riesgos de exclusión social y, en algunas comunidades, se adoptaron deducciones fiscales.

Como consecuencia de los esfuerzos fiscales realizados desde 2008, así como por la activación de los estabilizadores automáticos (caída de los ingresos fiscales y aumento del gasto en desempleo), la desaparición de los ingresos fiscales asociados a las burbuja inmobiliaria y del impacto creciente de los intereses de la deuda, se fue produciendo un rápido deterioro del saldo fiscal y un notable aumento del endeudamiento público: se pasó de un superávit del 1,9% del PIB en 2007 a un déficit del 4,1% en 2008, que se elevó hasta el 11,2% del PIB en 2009, aumentando la deuda pública desde los niveles mínimos de 2007 (36,1% del PIB) hasta el 53,3% en 2009. No sólo España incurrió en déficit excesivo, sino que 20 de los 27 Estados miembros de la Unión Europea superaron el límite del 3% del PIB fijado en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Por su parte, las CCAA, que ya

partían de un déficit conjunto del 0,2% del PIB en 2007, lo fueron aumentando gradualmente hasta el 2% en 2009.

El deterioro de las finanzas públicas propició que se aprobase el Plan de Acción Inmediata en los primeros meses de 2010, que contemplaba un ahorro de 10.000 millones a las administraciones autonómicas y locales entre otras medidas, pero el rápido e intenso deterioro fiscal y la percepción de la debilidad financiera del sector privado provocaron rebajas en la calificación crediticia de diversos países y el aumento de la prima de riesgo en los mercados financieros. Adicionalmente, la constatación del falseamiento de las cuentas públicas en Grecia provocó una alarma creciente en la eurozona, que decidió su rescate en colaboración con el FMI, y la exigencia de mayor rigor fiscal en otras economías periféricas europeas, entre ellas, España. En este contexto, y con la fuerte presión de los socios europeos, e incluso del presidente de los Estados Unidos, el presidente del gobierno presentó el 13 de mayo de 2010 en el Congreso un plan de ajuste que significó un vuelco en la política económica implementada hasta el momento. El impacto fiscal estimado del plan se elevaba a 15.000 millones de euros entre 2010 y 2011, y las principales medidas fueron la reducción en 2010 del 5% de las retribuciones del personal del sector público y su congelación en 2011, la congelación de las pensiones en 2011, la eliminación de la prestación por nacimiento, la eliminación del régimen transitorio para la jubilación parcial, la eliminación de la retroactividad en el cobro de prestaciones por dependencia, la reducción del gasto en farmacia, la reducción de la Ayuda Oficial al Desarrollo, la reducción de la inversión pública estatal, y un ajuste adicional en el gasto de las comunidades y los ayuntamientos de 1.200 millones de euros.

Gracias a estas decisiones se consiguió una ligera reducción del déficit público en 2010 (hasta el 9,2% del PIB), aunque el componente del déficit de las CCAA aumentó hasta significar el 3,4%, mientras que la deuda pública aumentó este último año hasta el 60,1% del PIB, siendo creciente la participación de la deuda autonómica (10,9% del PIB nacional).

Para el año 2011 los presupuestos agregados de las comunidades autónomas prevén una disminución considerable del déficit por la reducción del gasto no financiero (-6,8%) y una caída inferior (-1,1%) de los ingresos, gracias a la aplicación plena de la última reforma del sistema de financiación autonómico, además de que algunas comunidades (Extremadura, Cataluña y Andalucía) han elevado los tipos marginales superiores del IRPE.

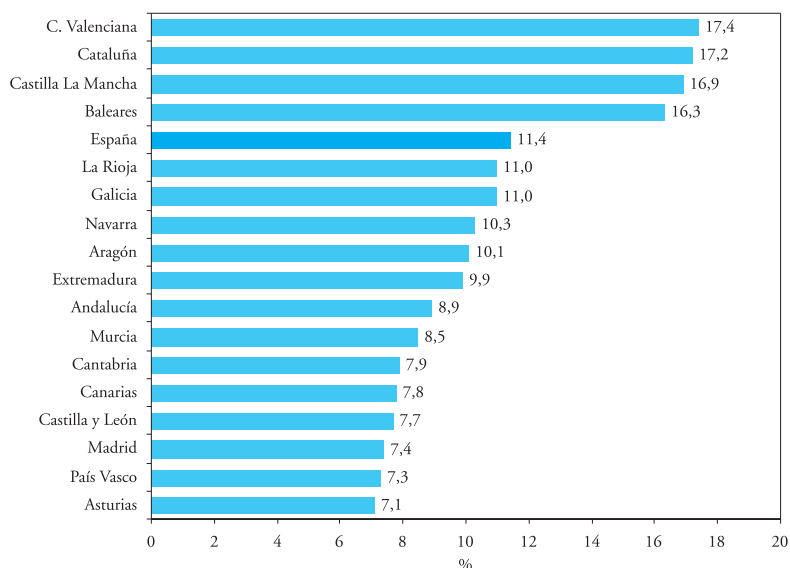
A pesar de ello, el endeudamiento de las CCAA ha seguido aumentando hasta el último periodo del que se dispone de información (primer trimestre de 2011), alcanzando un máximo histórico de 121.420 millones de euros (11,4% del PIB), lo que supone haberlo elevado el 26,4% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Cataluña era la comunidad más endeudada en términos absolutos, con 34.323 millones de euros, pero en relación con el tamaño de su economía era la Comunidad Valenciana la más endeudada, con un 17,4% del PIB. El intenso crecimiento de la deuda y del déficit autonómico fue provocando la preocupación de los analistas económicos y de los mercados, como lo pone de manifiesto la llamada de atención del FMI en sus *Perspectivas económicas de primavera* de 2011 al reclamar una reducción drástica del gasto autonómico para evitar que el Estado tenga que adoptar nuevas medidas de ajuste. Más contundente han sido sendos informes de las agencias de calificación de riesgos Moody's y Standard's & Poor's dirigidos a sus inversores en los que, además de alertar de que los elevados crecimientos del déficit y la deuda autonómicos ponen en riesgo el cumplimiento de los límites de déficit

impuestos por la UE, reflexionan sobre el alto grado de autonomía del gasto de las comunidades, de los bajos incentivos para reequilibrar de forma rápida los desequilibrios fiscales y las insuficientes herramientas del gobierno para imponer la disciplina fiscal. Por ello, el Banco de España ha instado a extender a las administraciones territoriales un límite anual del gasto como el que ya opera en la Administración Central, ya que cerca de la mitad del ajuste exigido para cumplir los compromisos de reducción del déficit le corresponden a estas administraciones.

La perspectiva de elecciones autonómicas y locales en mayo de 2011 no fue un escenario propicio para abordar planes de ajustes por los gobiernos autonómicos y sí para un aumento del gasto superior al previsto. Aunque ya desde 2010 se venían realizando algunos recortes en el gasto público (especialmente en Cataluña que ya había realizado sus elecciones en 2010), desde la toma de posesión de los nuevos gobiernos autonómicos se han puesto en marcha planes de ajuste y actuaciones singulares para reducir el déficit en

todas las CCAA que, hasta la fecha de finalización de este artículo, superan los 15.000 millones de euros, siendo particularmente intenso el ajuste presupuestario en Castilla La Mancha (20%) y Cataluña (10%). Entre la gran variedad de medidas destacan, por lo común, la reducción de cargos públicos, de los gastos de representación y protocolo y coches oficiales, aunque con ahorros poco significativos en el conjunto del gasto, siendo las más significativas en términos presupuestarios la suspensión de inversiones, la reducción de transferencias y subvenciones, la reducción de personal y de liberados sindicales, la intensificación del trabajo en educación o la reducción de servicios sanitarios y sociales. Además, en algunas comunidades se suprimen algunas instituciones (en Madrid la disolución del Campus de la Justicia, Aeropuerto de Madrid, Instituto Madrileño de Desarrollo, en Castilla La Mancha se suprimen el Consejo Económico y Social y el Defensor del Pueblo), se enajena patrimonio inmobiliario y se aplican otros recortes que afectan a la reestructuración del sector público empresarial.

Gráfico 2. Deuda pública por CCAA. En porcentaje del PIB en el primer trimestre de 2011



A pesar de los ajustes presupuestarios, las dificultades para cumplir con el objetivo de déficit han propiciado dos debates que pueden tener trascendencia hacia el futuro: la oposición generalizada de las CCAA en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera al cumplimiento de los plazos de devolución de la deuda de 24.235 millones de las comunidades a la Administración Central por haber recibido un exceso de financiación durante los ejercicios 2008 y 2009, la iniciativa de algunas comunidades de paralizar algunas transferencias acordadas y el reto de algunos presidentes autonómicos de renunciar a la gestión de sanidad y educación si no reciben financiación suficiente.

### 3. Valoración del Estado de las Autonomías

Los españoles han mantenido una valoración predominantemente positiva del Estado de las Autonomías desde su instauración por la combinación de diversos factores. En primer lugar, por la emergencia de la identificación regional o local frente a la pérdida de valores nacionales vinculados en el imaginario colectivo con la dictadura, identificación que se fue exacerbando con la recuperación de tradiciones, de la historia particular (en más de un caso tamizada por la exaltación de los valores y gestas locales) y de los agravios comparativos. En segundo lugar, porque el proceso de descentralización administrativa fue de fácil asimilación al estar soportado por el reclamo de «acercar la administración a los ciudadanos». En tercer lugar, por la coincidencia histórica de la implantación del Estado de las Autonomías con la consolidación de la democracia, con la expansión económica asociada a nuestra integración en la Unión Europea y con el desarrollo del Estado del Bienestar, identificándose a las CCAA como las administraciones proveedoras del importante aumento de capital público, del acceso ampliado

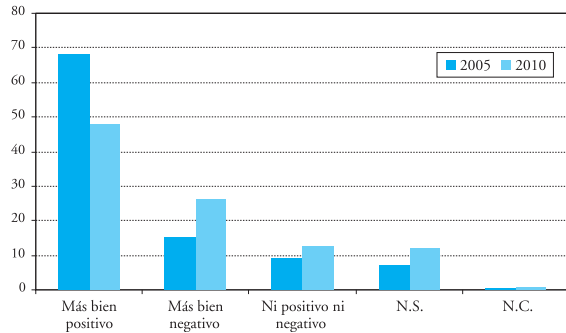
de los ciudadanos a servicios sanitarios, educativos, culturales y asistenciales y a la recepción de diversas transferencias, mientras que la conciencia de su coste era escasa por la identificación de la recaudación de impuestos con la Administración Central fundamentalmente.

Apoyados en estos soportes ideológicos, los políticos de diferentes partidos (más intensamente los nacionalistas) incentivaron la valoración social de la autonomía y se legitimaron como defensores de los intereses de cada comunidad defendiéndolas de las decisiones del gobierno de la nación que pudiesen perjudicarlas, incluso frente a los criterios que su propio partido propugnaba en el ámbito nacional o en otras comunidades, siendo particularmente celosos defensores de los agravios de otras comunidades o instancias. En este contexto se propició una dinámica de «cuanta más autonomía mejor» a la que nadie ponía límites razonables.

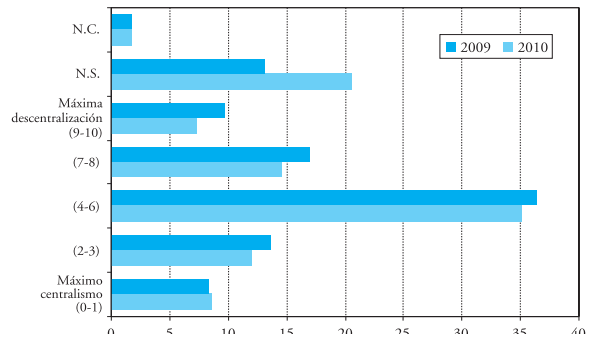
Por todo ello, no es de extrañar el alto nivel de apoyo ciudadano al Estado de las Autonomías que se ha manifestado en múltiples sondeos de opinión. Entre éstos merecen destacarse, por la amplitud de la muestra y por su exhaustividad, los Barómetros Autonómicos realizados por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). El primero de ellos (estudio nº 2.610) se realizó en diciembre de 2005 sobre la base de 10.371 encuestas en toda España, y puso de manifiesto el elevado grado de aprecio al considerar el 73,8% de los encuestados que respondió a la pregunta que la creación y desarrollo del Estado de las Autonomías ha sido más bien positivo para España, mientras que sólo el 16,4% lo consideraban más bien negativo, y el 53,2% valoraba que ha funcionado bien o muy bien frente al 9,1% que valoraban su funcionamiento como mal o muy mal. Por ello, no es de extrañar que el 50% de los encuestados manifestasen que les gustaría que aumentase la descentralización, mientras que sólo el 8,7% se inclinase por un mayor grado de centralismo. A pesar de esta valoración el 42,4% estaba muy de

Gráfico 3. Valoración de los españoles del Estado de las Autonomías

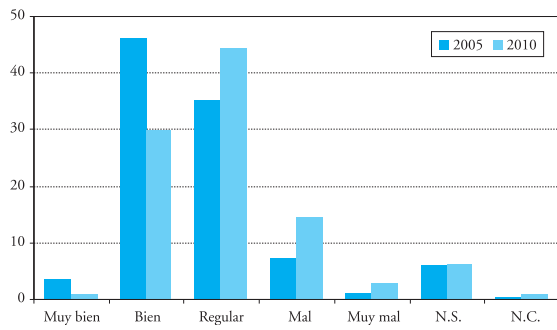
a) *La creación y desarrollo del Estado de las Autonomías ha sido para España...*



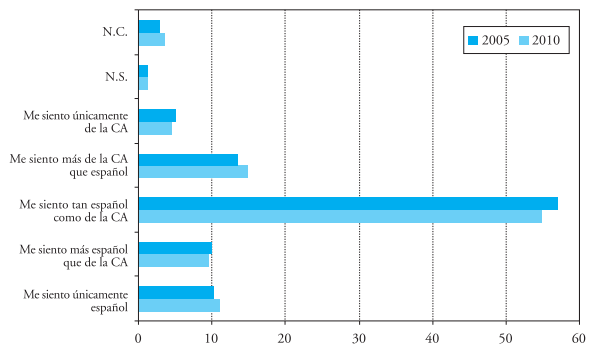
b) *¿En qué posición le gustaría que se situara el Estado de las autonomías?*



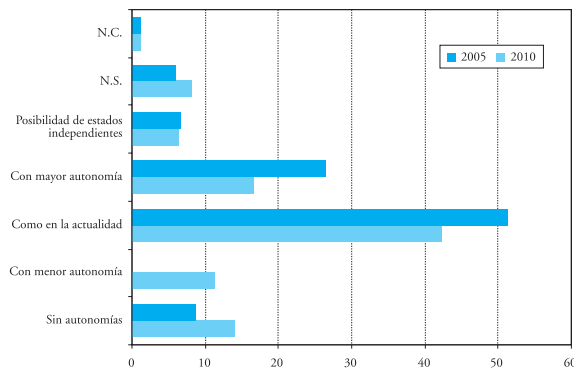
c) *¿Cómo diría Ud. que ha funcionado durante estos años la organización del Estado en Comunidades Autónomas?*



d) *¿Con cuál de las siguientes frases se identifica en mayor medida?*



e) *Fórmulas alternativas de organización territorial del Estado*





acuerdo o bastante de acuerdo con que el Estado de las Autonomías ha contribuido al desarrollo de los separatismos.

Poco más de cuatro años más tarde se realizó el segundo Barómetro Autonómico del CIS (estudio nº 2.829, con 10.409 encuestas, realizado entre enero y marzo de 2010), en el que se observan algunos cambios en la consideración de los españoles del Estado de las Autonomías. Así, sin contar la respuesta «no sabe / no contesta» recogidas en los gráficos, los entrevistados que consideraban que la creación y desarrollo del Estado de las Autonomías ha sido más bien positivo para España disminuyen desde el 73,8% al 54,9%, mientras que los que lo valoran negativamente aumentaron desde el 16,4% al 30,3%. Los que opinaban que ha funcionado bien o muy bien han pasado del 53,2% en 2005 al 33,2% en 2010, duplicándose los que opinaban que ha funcionado mal o muy mal (desde el 9,1% al 18,9%). En consecuencia, disminuyen los que desean mayor descentralización (pasan del 50% al 45,8%) y aumenta levemente (0,1%) los que prefieren mayor centralismo. Por otra parte,

aumenta significativamente (del 42,4 al 54,5%) los que opinan que el Estado de las Autonomías ha contribuido al desarrollo de los separatismos.

Es muy probable que si se realizase un nuevo barómetro autonómico, después de que hayan trascendido suficientemente los excesos de gasto, endeudamiento y déficit de las CCAA, así como las ineficiencias y los múltiples casos de corrupción asociados a gobiernos autonómicos en los últimos tiempos, se habría deteriorado el aprecio ciudadano al Estado de las Autonomías.

No obstante, merece reseñarse que en la comparación entre los dos barómetros se observa una cierta radicalización al aumentar ligeramente los que querrían la máxima descentralización y los que se sienten únicamente de su comunidad autónoma. Estas últimas opciones se encuentran muy localizadas en el País Vasco y en Cataluña, como se deriva del detalle para cada comunidad del Barómetro Autonómico del CIS de 2010.

Así, en cuanto a las fórmulas alternativas de organización territorial del Estado, la opción de «Estados independientes» es seleccionada por más

Tabla 3. Identificación nacional y organización territorial del Estado

	España	Cataluña	País Vasco
<b>Fórmulas alternativas de organización territorial del Estado</b>			
Sin autonomías	14,1	10,7	1,8
Menor autonomía	11,2	4,8	3,6
Como en la actualidad	42,3	26,2	36,2
Con mayor autonomía	16,6	29,3	28,4
Posibilidad de estados independientes	6,5	23,6	21,9
N.S.	8,1	4,0	5,8
N.C.	1,2	1,3	2,4
<b>¿Con cuál de las siguientes frases se identifica Ud. en mayor medida?</b>			
Me siento únicamente español	11,1	8,2	4,3
Me siento más español que de la Comunidad Autónoma	9,7	9,0	6,3
Me siento tan español como de la Comunidad Autónoma	55	41,3	36,3
Me siento más de la Comunidad Autónoma que español	14,8	25,6	24,1
Me siento únicamente de la Comunidad Autónoma	4,6	13,6	23,7
N.S.	1,2	0,8	2,4
N.C.	3,7	1,6	2,9

Fuente: CIS. Barómetro Autonómico, 2010.

del 20% de los encuestados en Cataluña y el País Vasco, mientras que en el conjunto de España es irrelevante. También los encuestados vascos y catalanes que demandan mayor autonomía superan de forma notable a la media española. Las dos opciones comentadas superan el 50% de los encuestados en las comunidades referidas. En relación a la identificación territorial, un elevado porcentaje de vascos sólo se sienten de su comunidad, siendo menor en Cataluña, aunque es algo mayor el porcentaje de los que se sienten más catalanes que españoles.

El estado de opinión de las comunidades referidas se confirma y desarrolla con sondeos de opinión específicos. Así, el Euskobarómetro de la Universidad del País Vasco de julio de 2011 constata la división crónica entre nacionalistas (46%) y no nacionalistas (49%), y siguen divididos entre autonomismo (39%), federalismo (26%), ampliación del autogobierno (22%) y ruptura soberanista (17%), aunque más allá de cuál sea la fórmula política del autogobierno vasco, en torno a un tercio de la ciudadanía vasca (36%) sigue manifestando tener deseos grandes de independencia, mientras que la mayoría de la sociedad vasca dice tener pocos (27%) o ningún (28%) deseo de independencia. El 75% se muestra relativamente satisfecho con el Estatuto.

Por su parte, el Barómetro de Opinión Política de Cataluña de junio de 2011, elaborado por el Centro de Estudios de Opinión de la Generalitat, pone de manifiesto que un 25,5% de los encuestados se muestra partidario de que Cataluña sea «un estado independiente», frente a un 33% que se posiciona a favor de que sea «un estado dentro de una España federal»; un 31,8% que defiende que sea «una comunidad autónoma de España»; y un 5,6% que preferiría que fuese «una región de España». Por otra parte, un 42,8% asegura sentirse tan español como catalán; un 26,2%, más catalán que español; un 20,2% solo catalán; y un 5,4% solo español. Sin embargo, en el barómetro

se ha preguntado por primera vez qué votaría el entrevistado «si mañana se hiciese un referendo para decidir la independencia de Cataluña», y un 42,9% ha señalado que «votaría a favor de la independencia», argumentando como principal motivación el «deseo de autogestión económica».

#### 4. Balance y perspectivas

Aunque el debate sobre el Estado de las Autonomías haya pasado a un segundo plano de la actualidad, por la dominancia de la crisis económica en las preocupaciones de la sociedad española, sigue abierto después de más de tres décadas porque los problemas vinculados a su propia génesis no tienen una solución satisfactoria: compatibilizar los deseos autonómicos y diferenciadores de Cataluña y el País Vasco con la igualdad de todos los españoles ante la ley como principio constitucional y valor compartido por la sociedad española. Por ello, emergerá de nuevo a primer plano en cuanto amainen los problemas económicos, se acerquen nuevos procesos electorales u ocurran hechos imprevisibles que reactiven sus motivaciones.

Un debate casi siempre desordenado y parcial en el que se combinan argumentos soportados por análisis rigurosos de carácter económico y social, con otros que esgrimen el ordenamiento positivo vigente, los sentimientos de identidad o destilan prejuicios territoriales. Para aproximarse a la diversidad de argumentos pueden distinguirse dos debates diferenciados: uno sobre la eficiencia económica del proceso de descentralización, y otro sobre la configuración institucional del Estado español basado en consideraciones ideológicas y políticas.

El debate sobre la racionalidad económica del Estado de las Autonomías trata de determinar la eficiencia del proceso de descentralización administrativa en términos de beneficios y costes, objetivo que no se puede alcanzar de forma plenamente satisfactoria porque no existe una evaluación

precisa de sus beneficios y sus costes, aunque sí es posible discutir los argumentos más destacados que se han esgrimido en uno u otro sentido.

Muchos responsables públicos han defendido la racionalidad económica del Estado de las Autonomías desde distintas perspectivas. Es el caso de Jordi Sevilla (2006) que, siendo Ministro de Administraciones Públicas del primer gobierno de Rodríguez Zapatero, realizaba una defensa del proceso de descentralización desde una doble perspectiva. Por una parte, por su eficiencia, apoyándose en el *Anuario de Competitividad Mundial de 2004* del *Internacional Institute for Management Development*, según el cual la eficiencia de la Administración Pública española y de sus políticas, en finanzas públicas, política fiscal, estructura institucional, legislación comercial y educación, está próxima a la de los países punteros de la UE y del mundo, sobrepasando incluso a la de Alemania, Francia e Italia, «lo que sucede previsiblemente por la incidencia de la descentralización del gasto público por administraciones territoriales, que permite una mayor eficiencia en la ejecución de ese gasto público» (Sevilla, p. 58). Sin embargo, las referidas positivas calificaciones no se mantienen en las ediciones recientes del *Anuario de Competitividad Mundial*.

Una inferencia aún más atrevida le permite vincular la larga fase de crecimiento desde la implantación del Estado de las Autonomías con el proceso de descentralización territorial por el elevado aumento del gasto público autonómico, destacando el mayor aumento del *stock* de capital público que del privado. Frente a la relación causal entre descentralización y crecimiento parece más razonable oponerle la que supuso a España su integración en Europa, no sólo por la cofinanciación de buena parte del *stock* de capital referido y otras transferencias financieras, sino, fundamentalmente, por la liberalización derivada de la incorporación del acervo comunitario y la plena integración comercial, propiciando una mayor demanda interna y externa.

No obstante, el argumento que más reiteradamente se ha utilizado para justificar la oportunidad y eficiencia del proceso de descentralización ha sido que la mayor cercanía de las administraciones descentralizadas permiten interpretar mejor las necesidades colectivas, y proveer más eficientemente los bienes y servicios públicos. Tal argumento se apoya en una interpretación de la teoría del federalismo fiscal, según la cual las funciones del Estado cuyos beneficiarios están delimitados territorialmente pueden ser ejercidas más eficientemente por administraciones subcentrales, como la función de asignación, mientras que la de desarrollo económico puede ser compartida entre las distintas administraciones, lo que viene a corresponderse con el proceso descentralizador español. Además, se argumenta que la gestión descentralizada permite un mejor control democrático de los gestores públicos, mejora de la eficiencia por la competencia entre las distintas administraciones, y porque el más preciso conocimiento de los costes de los servicios públicos en ámbitos descentralizados tiende a frenar la tendencia de los gobiernos al aumento del gasto público. Si bien pueden compartirse las consideraciones teóricas que sustentan el federalismo fiscal, la experiencia internacional, y particularmente la española, también ponen de manifiesto que la cercanía de los gobiernos territoriales genera diversos efectos perversos, a los que se hace alusión posteriormente.

Finalmente otro grupo de argumentos sostiene las ventajas del proceso descentralizador español por la competencia entre las CCAA. Competencia derivada del proceso de emulación entre comunidades y que habría inducido a los gobiernos a dotarse de un marco fiscal y regulatorio estimulador del crecimiento (González Laxe, 2006; Cabrillo, Biazzi y Albert, 2011), a la vez que la creciente asunción de competencias, y el correspondiente presupuesto, les habría permitido a las CCAA generar un gasto y empleo públicos, que actuarían como multiplicadores keynesianos. Además, los gobiernos autonómicos habrían ido

generando un capital social por las relaciones de confianza con los empresarios y la sociedad civil de cada territorio, lo que constituiría un factor de atracción de la inversión.

En cuanto a los posibles costes del proceso de descentralización destacan:

- a) *El aumento del gasto público.* La configuración del Estado de las Autonomías ha significado un notable aumento del gasto público, lo que se ha debido principalmente al desarrollo del Estado del Bienestar, del que las CCAA han sido sus principales agentes. Pero también ha aumentado paralelamente los gastos administrativos corrientes de forma considerable, por el sostenimiento de estructuras institucionales autonómicas que han reproducido miméticamente las del Estado: gobiernos con toda la parafernalia, delegaciones provinciales, parlamentos, consejos consultivos, órganos judiciales, televisiones públicas, consejos económicos y sociales, defensores del pueblo, órganos de control presupuestario y centenares de empresas públicas, agencias, fundaciones y otras instituciones dependientes de los presupuestos autonómicos.
- b) *La hipertrofia legislativa.* La existencia de 17 parlamentos autonómicos ha propiciado una hipertrofia legislativa, que Antonio Porras (2006) cuantificó en 4.600 leyes autonómicas hasta el año 2005, a las que debe sumarse la producción legislativa (decretos, órdenes) de los gobiernos autonómicos, la actividad legislativa del Estado y la de otras instancias territoriales. En la producción legislativa autonómica es observable un elevado mimetismo, aunque con algunas diferencias que provocan distintos tratamientos y procesos administrativos que complejizan la relación de los ciudadanos con las administraciones y encarecen la actividad de las empresas

cuando operan en distintas comunidades. Adicionalmente, existen múltiples indicios de baja calidad de la producción legislativa de algunas comunidades.

- c) *Descoordinación entre distintos niveles de las administraciones,* como consecuencia de la diferente legislación y la no clara delimitación de competencias entre las distintas instancias administrativas, lo que genera solapamientos y gastos inútiles. Son frecuentes las críticas a la descoordinación entre las administraciones, tanto en la provisión de servicios como en el control administrativo, lo que propicia duplicaciones administrativas innecesarias, aumento de la burocracia y mayores costes de transacción. La tendencia a la descoordinación se deriva de los escasos incentivos que tienen las administraciones autonómicas para abordar acuerdos cooperativos. Según una encuesta realizada a los empresarios de las comunidades de Madrid, Cataluña y Andalucía (Sebastián *et alii*, 2008), más del 50% consideraba que la ausencia de coordinación entre las administraciones era un grave obstáculo para la actividad empresarial, mientras que el 37% lo consideraban un obstáculo mediano.
- d) *Fragmentación del mercado.* Como consecuencia de las diferentes normativas, la descoordinación y las actuaciones proteccionistas, se ha ido produciendo una cierta fragmentación del mercado generando inseguridad jurídica (Círculo de Empresarios, 2011).
- e) *Menor transparencia y control social de los gobiernos autonómicos.* Como la crisis de la deuda ha puesto de manifiesto, las administraciones autonómicas no se caracterizan por su elevada transparencia, y su autonomía administrativa no está limitada por un eficiente control social. El origen de estas

disfunciones se encuentra en la naturaleza discrecional de muchas de sus actuaciones (permisos, licencias, concesiones, contratos públicos, subvenciones, etc.) en las que las administraciones pueden favorecer a empresas o sectores con relaciones especiales con los poderes públicos. A ello se suma el débil control parlamentario de los gobiernos autonómicos por los partidos de la oposición, que suele concentrarse en aquellos asuntos en los que pueden obtener réditos políticos, como son los casos de corrupción o aquellos que tienen un gran impacto popular, mientras que es escasa la labor de la oposición en la evaluación de la eficiencia de las políticas o en aquellos asuntos en los que su actuación les puede enfrentar a colectivos sociales (funcionarios, sindicatos, patronal, beneficiarios de transferencias sociales o perceptores de beneficios públicos singulares). También colaboran los procedimientos dominantes de las instituciones autonómicas de control presupuestarios por sus condicionamientos políticos, por la lentitud de sus actuaciones (habitualmente sus informes se realizan con mucho retraso en relación a cuando se producen los hechos), por la irrelevancia política de sus observaciones en la mayoría de los casos y porque sus informes sólo afectan al control legal presupuestario, ya que no evalúan ni la eficiencia ni la eficacia de las políticas.

f) *La mayor «cercanía» de las administraciones autonómicas*, a las que se ha hecho referencia como una de las razones más compartidas del proceso de descentralización, también genera efectos perversos. Esta cercanía se ha traducido en la proliferación de lobbies en torno a las administraciones autonómicas y, en algunos casos, en corrupción, sobre los que los medios de comunicación informan con indeseada frecuencia, especialmente en

el ámbito urbanístico y de la ordenación del territorio, sobre los que las CCAA tienen competencia exclusiva. En el Barómetro del CIS de junio de 2011 el 76% de los encuestados opinaban que la corrupción está muy o bastante extendida en las instituciones autonómicas, que superan a las instituciones locales, más aún a las nacionales y más aún a las instituciones de la Unión Europea.

g) *Mayor propensión de los gobiernos regionales al intervencionismo*. En ausencia de políticas macroeconómicas, la amplia capacidad reguladora y de incentivos a la actividad económica de las administraciones autonómicas ha propiciado un notable intervencionismo.

El otro debate al que se hacía referencia es sobre la configuración del Estado español, y se sustenta en dos posiciones extremas: los que exigen el derecho a la autodeterminación de los territorios como paso previo a la independencia o a un Estado confederal, y los que exigen frenar las tendencias centrífugas de las autonomías y no hacer ninguna concesión política a las opciones soberanistas. Mientras los primeros esgrimen sus deseos de independencia y soberanía y lo soportan en demandas crecientemente sentidas por los ciudadanos, a las que añaden en algunos casos justificaciones históricas, los segundos argumentan la indisolubilidad de España apoyándose en la legalidad constitucional, cuestionan la capacidad de decidir de los territorios sobre asuntos que afectan al conjunto del Estado y también esgrimen argumentos históricos, tanto sobre la unidad de España como sobre los beneficios históricos que los territorios pretendidamente independentistas han recibido del conjunto del Estado. Obviamente la primera posición es defendida por los partidos nacionalistas de Cataluña y el País Vasco (y en muy escasa medida de Galicia y otras comunidades), con una gradación desde CiU y el PNV a las formaciones más radicales de ambas

comunidades, mientras que los restantes partidos con representación parlamentaria se oponen a la autodeterminación de cualquier territorio con mayor o menor radicalidad.

Pero a pesar de la oposición política mayoritaria a las pretensiones soberanistas, la tendencia centrífuga de Cataluña y el País Vasco sigue en ascenso, como lo ponen de manifiesto las opciones políticas nacionalistas mayoritarias en ambas comunidades y el creciente apoyo ciudadano a opciones soberanistas. Es evidente que la dinámica de emulación-diferenciación que ha caracterizado al Estado de las Autonomías no ha encontrado una definición institucional estable y que difícilmente la va a alcanzar por su propia naturaleza, como también es evidente que su coste (económico, en vidas humanas y, sobre todo, en energía colectiva) ha sido enorme y no cesará. Por ello, es compartible el escepticismo de Gil Calvo (2007; p. 36) y otros muchos intelectuales españoles ante la deriva autonómica «porque las intervenciones racionales nos están vedadas por la realidad social», ya que los que defienden las opciones soberanistas no constituyen una minoría reducida ni son opciones temporales. En este marco Gil Calvo propone dos intervenciones. Una primera es suprimir el fundamental agravio de la deriva centrífuga, que no es otro que los privilegios forales del País Vasco y Navarra, acicate básico de las exigencias catalanas y vulneración manifiesta del principio constitucional de igualdad de todos los españoles ante la ley. La segunda, contemplar la posibilidad de sendos referéndum sobre la secesión con opciones claras y explicitación de las consecuencias. La historia secesionista de Quebec puede servir de reflexión y experiencia.

Estas opciones sin embargo son de muy difícil instrumentación porque exigirían un acuerdo entre los dos grandes partidos nacionales, lo que parece bastante improbable que se pueda alcanzar dada la institucionalización de la confrontación en el escenario político, pero la crisis económica, que está poniendo en cuestión elementos básicos de

nuestro patrón de crecimiento y de nuestro sistema institucional, puede abocar inevitablemente a un entendimiento de los grandes partidos para una revisión de muchas políticas e instituciones.

En este hipotético marco de acuerdo no sólo se debería poner coto a la dinámica centrífuga del País Vasco y Cataluña, sino que debería definirse un marco más estable del Estado de las Autonomías en el que se abordase una reforma competencial a partir de lo que hemos aprendido de nuestra experiencia autonómica. No se propone una vuelta atrás del Estado de las Autonomías porque la descentralización de determinados muchos servicios es más eficiente que su provisión centralizada, y porque el aprecio de los ciudadanos por el Estado de las Autonomías sigue siendo elevado a pesar de su reducción en los últimos años. Por ello, sería conveniente, como propone Ruiz Robledo (2011; p. 67), «realizar un informe general sobre cuál es el ámbito más adecuado para la prestación de determinados servicios [...], y después reasignar competencias a los ámbitos más idóneos», lo que podría abordarse por la técnica de delegación de competencias (en ambas direcciones) sin necesidad de reformar la Constitución. En cualquier caso, la experiencia acumulada aconseja limitar la capacidad normativa de las CCAA para evitar la exuberancia legislativa e institucional, que generan costes innecesarios y que limita la libre competencia. Deben perfilarse los mecanismos de control presupuestario y de lealtad institucional de los gobiernos autonómicos. Asimismo debe plantearse la recentralización de algunas competencias que se han mostrado disfuncionales, como la justicia, la ordenación del territorio, urbanismo y medio ambiente. Y los cambios institucionales deben facilitar la transparencia, el control y la evaluación de las políticas autonómicas... Un conjunto de tareas que parecen imposibles desde la perspectiva actual, pero que será necesario abordarlas si no queremos que «la cuestión autonómica» siga siendo el problema recurrente de España en el siglo XXI.

## Referencias bibliográficas

- BLANCO VALDÉS, R. L. (2006): «La revolución territorial española: Estado y sociedad»; en FERRARO GARCÍA, F. J., COORD.: *Mediterráneo Económico* (10): «Un balance del Estado de las Autonomías».
- CABRILLO, BIAZZI Y ALBERT (2011): *Libertad económica en España 2011*. Thomson Reuters / Civitas.
- CENTRO DE ESTUDIOS DE OPINIÓN DE LA GENERALIDAD: *Barómetro de Opinión Política* (junio de 2011).
- CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS (2005): *Barómetro Autonómico*.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS (2010): *Barómetro Autonómico*.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS (2011): *Barómetro junio 2011*.
- CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2011): «Administraciones Territoriales: propuesta para la mejora de la eficiencia y de la unidad de mercado». *Documentos Círculo*, marzo/abril.
- CLAVERO ARÉVALO, M. (2006): «El nacimiento del Estado de las Autonomías»; en FERRARO GARCÍA, F. J., COORD.: *Mediterráneo Económico* (10): «Un balance del Estado de las Autonomías».
- CRUZ VILLALÓN, P. (2006): «La reforma del Estado de las Autonomías». *REAF*, 2/2006.
- DE LA FUENTE, A. (2010): *La financiación territorial en España: situación actual y propuestas de reforma*. Informe preparado para la Confederación Española de Organizaciones Empresariales. Septiembre de 2010
- FERRARO, F. J. (2006): «El estado abierto del Estado de las Autonomías»; en ÍDEM, COORD.: *Mediterráneo Económico* (10): «Un balance del Estado de las Autonomías».
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2011): *Perspectivas económicas de primavera*. Mimeo.
- GIL CALVO, E. (2007): «La deriva autonómica»; en *Claves de Razón Práctica* (172); pp. 26-36.
- GONZÁLEZ LAXE, F. (2006): «Efectos de la descentralización económica»; en FERRARO GARCÍA, F. J., COORD.: *Mediterráneo Económico* (10): «Un balance del Estado de las Autonomías».
- PARELLADA, M. (2011): «Distribución territorial de la renta»; en GARCÍA DELGADO, J. L. Y MYRO, R.: *Lecciones de economía española*. Civitas-Thomson Reuters.
- PORRAS NADALES, A. J. (2006): «Los parlamentos autonómicos»; en FERRARO GARCÍA, F. J., COORD.: *Mediterráneo Económico* (10): «Un balance del Estado de las Autonomías».
- RUIZ ROBLEDÓ, A. (2011): «El estado neoautonómico»; en *Anuario Joly Andalucía*. Ed Grupo Joly.
- SEBASTIÁN GASCÓN, C. (2006): «Calidad institucional y actividad empresarial: las Administraciones Públicas»; en FERRARO GARCÍA, F. J., COORD.: *Mediterráneo Económico* (10): «Un balance del Estado de las Autonomías».
- SEVILLA SEGURA, J. (2006): «El impacto económico del Estado de las Autonomías»; en FERRARO GARCÍA, F. J., COORD.: *Mediterráneo Económico* (10): «Un balance del Estado de las Autonomías».
- VILLAVARDE CASTRO, J. (2006): «El crecimiento de las Comunidades Autónomas: un análisis gráfico»; en FERRARO GARCÍA, F. J., COORD.: *Mediterráneo Económico* (10): «Un balance del Estado de las Autonomías».
- UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO: *Euskobarómetro 2011*.







# NUEVOS ENFOQUES DEL MARKETING Y LA CREACIÓN DE VALOR: HACIA UN MARKETING EFICAZ Y EFICIENTE

*María Jesús Yagüe*

Universidad Autónoma de Madrid

## 1. Introducción

La crisis económica que se está viviendo en la actualidad en la mayor parte de los países desarrollados, de naturaleza financiera, con múltiples rasgos comunes a todas las economías pero con aspectos idiosincrásicos en cada país, ha impactado con intensidad en la demanda dirigida a los mercados reales. En este marco, en los últimos años se han modificado profundamente los principales parámetros que venían gobernando las relaciones comerciales entre empresas y consumidores, de tal forma, que una parte notable de los máximos responsables del marketing de las empresas se encuentran ante unos clientes con conductas nuevas o desconocidas para ellos, porque representan cambios radicales respecto a las que se venían produciendo en las últimas décadas. Los cambios experimentados por las respectivas demandas internas son de naturaleza cuantitativa (menor gasto por unidad de compra y consumo, menor cantidad por ocasión de compra, menor frecuencia de uso o consumo, etc.); pero sobre todo de naturaleza cualitativa (consumidores con modelos de compra y consumo renovados, y muy diferenciados de los seguidos hasta hace unos pocos años) como consecuencia, entre otros factores, de la convivencia compartida de los mercados virtuales y reales.

En anteriores situaciones de crisis económica, los programas y presupuestos de marketing de las empresas (especialmente en lo referente a la inver-

sión publicitaria de las marcas) se modificaron de forma simple mediante una alineación a la baja que les permitiese mantener su *statu quo* o su posición competitiva en los mercados. En la actual recesión, muchas empresas han seguido dando la misma respuesta consistente en ajustar lo más posible las cifras invertidas en sus actividades de marketing. Esta fórmula de actuación, sin embargo, es muy probable que no provoque los resultados previstos, ya que los actores del mercado han cambiado, lo ha hecho también el reparto de papeles y fundamentalmente las opciones e instrumentos disponibles tanto para los consumidores como para los competidores, por lo que difícilmente puede esperarse que se produzca una alineación por la que sólo cambie la cantidad vendida y no la cuota o participación en el mercado. Muy por el contrario, se espera que aquellas marcas y empresas que no sepan dar una respuesta eficaz además de eficiente, queden desplazadas o eliminadas del mercado, sustituidas por aquellas que si lo consigan. Sin embargo, el diseño y la ejecución de acciones de marketing, a la vez, eficaces y eficientes, tropieza con un importante inconveniente, el insuficiente desarrollo de métricas financieras apropiadas para la correcta medición de la rentabilidad de la inversión en marketing. Por ello, para hacer un marketing eficaz y eficiente es prioritario trabajar en la recreación de un marketing cuantitativo, renovado respecto al imperante en Europa en los años setenta, Lambin y Peeters (1977), que tenga

por objetivo contribuir a la aplicación de medidas de la productividad de las acciones de marketing que sean transparentes y de general aceptación en los mercados.

En esta dirección, el *Marketing Science Institute* (MSI) ha considerado que la máxima prioridad para los académicos del marketing durante los bienios 2006-2008 y 2008-2010 consistía en el análisis de la productividad/rentabilidad de los gastos/inversiones en marketing, o lo que es lo mismo, en el estudio del vínculo entre las acciones de marketing y los resultados financieros (Stewart, 2009), además para el bienio 2010-2012 propone, adicionalmente, como tema prioritario de investigación, la asignación eficiente de los recursos a las actividades de marketing. El propio MSI justifica esta prioridad indicando que «dado que las condiciones económicas, probablemente, seguirán siendo muy duras en los próximos dos años, las empresas están más interesadas que nunca en comprender y medir la rentabilidad que se obtiene de las inversiones en marketing. Incluye la rentabilidad de la publicidad, a corto y a largo plazo, así como la del dinero que se está destinando al entorno de las comunicaciones digitales». Al mismo tiempo considera importante dar respuesta a algunos interrogantes relativos a la forma en que deben ser gastados los presupuestos de marketing para crear ofertas efectivas en el mercado que vinculen a las empresas con sus clientes suministrando valor para ambas partes, de forma eficiente.

En este artículo se repasan en primer lugar algunos de los principales cambios que ha experimentado el consumidor actual, especialmente el consumidor español, se presentarán algunas evidencias de que el tipo de respuestas que ha dado el sector empresarial a los mismos son similares a las dadas en otras situaciones de recesión producidas en el pasado. Por un lado, el mantenimiento de la demanda, con sustitutivos inferiores y con la intensificación de las actividades promocionales, y por otro, el ahorro de costes con la reducción de

los gastos publicitarios. Por último, se expone la visión académica en torno a la necesidad de contar con una métrica estandarizada de la productividad y/o rentabilidad de los recursos invertidos en acciones de marketing.

## 2. Nuevas tendencias en el comportamiento del consumidor

La última década se ha caracterizado por los profundos cambios acaecidos en el mundo de las tecnologías de la comunicación que han provocado nuevas tendencias tanto en el ámbito de las relaciones sociales, marcadas, fundamentalmente, por el nacimiento de las redes sociales, como en el ámbito de la relaciones comerciales, con el nacimiento de los mercados «virtuales» que crecen en paralelo al declive de los mercados «físicos o factuales», y la expansión del marketing *on line* frente al marketing *off line*. En este avanzado contexto tecnológico, sin embargo, la mayoría de los países, económicamente desarrollados, han caído, en una fuerte recesión. España no es una excepción. La crisis económica que se está viviendo en la actualidad ha modificado los principales parámetros que venían gobernando las relaciones comerciales entre empresas y consumidores, de tal forma que, no es exagerado decir que los responsables de marketing se encuentran ante unos clientes con conductas nuevas o desconocidas para ellos en la última década. Según Pérez (2010) los profesionales de marketing se encuentran, por un lado, ante un consumidor que tiene poco o nada de tiempo para dedicar a la compra, por lo que necesita una experiencia de compra fácil y rápida; lo que les lleva en numerosas ocasiones a sustituir la compra realizada en sus establecimientos habituales por la compra *on line*; la sustitución de los mercados físicos por los mercados virtuales se produce a tasas muy diferentes según el tipo de producto y/o necesidades cubiertas; por otro lado, han

desaparecido los clientes tipo (la homogeneidad) e incluso los tipos de clientes (la segmentación), ya que la misma persona en el mismo acto de compra puede combinar la búsqueda de la oferta más agresiva, con la compra del producto más exclusivo, así como, el producto o servicio de ofrecido por una empresa de *low cost* y el último modelo de un producto electrónico tecnológicamente avanzado. Esta conducta refleja lo que se ha venido en llamar «compra inteligente» o «comprador inteligente».

Vinculado al anterior comportamiento, se ha producido un cambio importante en el reparto del presupuesto. Por una parte, hay partidas de imposible control (hipotecas, seguros, impuestos, salud...), que representan un porcentaje cada vez mayor de los ingresos de los hogares españoles. En concreto, entre 2006 y 2009, los gastos asociados a la vivienda y a su mantenimiento, así como los gastos de salud han aumentado 4,86 puntos porcentuales en la distribución de los gastos de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF), alcanzando un 32,63% del gasto total. Esta situación se justifica, al menos parcialmente, porque el total de los hogares españoles se distribuyen entre los que han pasado a tener uno o más miembros de la familia en paro; los que han podido mantener el empleo con menores ingresos (empleados públicos de todos los niveles y de todas las administraciones españolas) y los que han podido mantener el sueldo pero realizando por él más trabajo<sup>1</sup>, y un porcentaje indeterminado, pero que se estima de reducida magnitud relativa, de hogares privilegiados que han conseguido mejorar su situación de ingresos respecto a su posición en el inicio de la recesión. Por otra parte, con respecto al resto de las partidas, aunque con diferente grado de

renuncia por parte de los hogares y las personas<sup>2</sup>, los responsables de la compra optan, cada vez más, por una compra inteligente mediante la búsqueda del mayor ahorro posible en productos de bajo valor añadido para ellos mientras que aspiran a los de mejor calidad en los que les proporcionan experiencias más satisfactorias.

Los resultados procedentes de los estudios sobre el comportamiento global de los consumidores que ha elaborado Nielsen durante los dos últimos años concluyen en la misma dirección que los datos comentados de la EPF, cuando indican que «el comportamiento pragmático que ha prevalecido en 2010 continuará durante 2011 mientras persistan los vientos en contra del crecimiento, y que las estrategias para afrontar la crisis implicarán una combinación de gasto esencial y no esencial, donde el objetivo estará en ahorrar en gas y otros suministros para el mantenimiento de la vivienda y reducir el gasto en alimentación fresca, ropa y entretenimiento»<sup>3</sup>. Así, un porcentaje mayoritario del 67% de los españoles señala que la crisis ha modificado sus hábitos de consumo, el mismo porcentaje dice gastar menos en ropa, el 66% en ocio fuera de casa, y el 62% compra marcas más baratas. También un 55% intenta ahorrar en teléfono, luz y gas; el 48% compra menos aparatos de nuevas tecnologías, el 42% toma vacaciones más cortas, y el 31% intenta usar menos el coche. No obstante, los consumidores señalan que si la situación económica mejora, sólo seguirían intentando ahorrar en algunas cosas, como gastar menos en gas y electricidad (un 43%), en teléfono

<sup>1</sup> La noticia difundida por Europa Press el 4/07/2011 sobre el informe *Workmonitor* de Randstad indica que el 70% de los españoles reconoce que en el último año ha visto aumentada su carga de trabajo sin que a cambio haya recibido ninguna prestación económica por parte de la empresa. Este porcentaje está ocho puntos porcentuales por encima de la media comunitaria que se sitúa en el 62%.

<sup>2</sup> Por ejemplo, vacaciones, nuevas tecnologías, cultura son de difícil renuncia para los hogares más actuales y para los más jóvenes.

<sup>3</sup> Según la información publicada en su página web, *El Estudio Global de los Consumidores Nielsen 2009* analizó semestralmente la opinión de los consumidores, sus principales preocupaciones y hábitos de compra a partir de las opiniones de más de 30.500 usuarios de Internet de 54 países, mientras que *El Estudio Global de los Consumidores Nielsen 2010* analizó trimestralmente la opinión de los internautas, sus principales preocupaciones y hábitos de compra a partir de las opiniones de más de 29.000 usuarios de Internet de 52 países.

(un 36%); comprar marcas más baratas (el 36%), menos ropa (un 30%), y usar menos el coche (el 18%). Mientras que sólo un 14% dice que seguiría intentando ahorrar saliendo menos de casa, y un 4% en sus vacaciones anuales, a las que no quieren renunciar, si es posible.

Otro de los aspectos clave de los consumidores en los últimos años es el aumento de su sensibilidad al precio. El precio siempre ha sido una variable importante de marketing a la hora de seleccionar tanto el establecimiento de compra como el producto o una marca, pero en periodos de crisis, como el actual, se convierte en el factor clave y el posicionamiento competitivo y las promociones en las actuaciones más efectivas para estimular la demanda en un amplio número de categorías de productos. Además, el precio se está convirtiendo en un factor de muy difícil comunicación en el ámbito de los mercados *on line* debido a la tendencia, ampliamente difundida en nuestro país, de que cualquier producto o servicio que pueda incorporarse a los circuitos virtuales (libros, música, cine, etc.), se convierte en un bien de acceso gratuito. De forma que se está extendiendo una nueva concepción de las relaciones comerciales en los citados mercados que representa un cambio de estatus de los bienes y servicios que ofrecen las empresas. De forma, que un bien o un servicio se transforma desde un «producto comercial» a un «producto de libre disposición». De consolidarse la citada tendencia entre todos los públicos y/o compradores potenciales, llevaría a la economía a graves dificultades de supervivencia, ya que acabaría siendo difícil de explicar por qué un libro, una película o toda la discografía de tu grupo favorito son gratis, y tu fruta preferida no lo es.

En paralelo, cabe señalar que se ha producido una caída brusca del peso de la «marca» como factor determinante en el proceso de decisión de compra en un buen número de categorías para las que el mercado ofrece marcas de la distribución,

que exceden con mucho las de productos de gran consumo, e invaden las de consumo duradero, como por ejemplo muebles, electrodomésticos y electrónica de consumo. El consumidor, salvo raras excepciones, no encuentra razones que justifiquen el diferencial de precio que pretenden fijar muchas de ellas<sup>4</sup>, y, además, el cliente ante la proliferación de marcas ofrecidas en el mercado empieza a agradecer la vuelta a lo sencillo y la visibilidad de la oferta comercial. Sin embargo, sigue habiendo algunas categorías de producto donde las conductas marquistas son dominantes (perfumería, bebidas con y sin alcohol, telefonía móvil, productos de consumo de alta tecnología, etc.), así como, segmentos de consumidores (también, ocasiones de compra o situaciones de consumo) en las restantes categorías de productos que prefieren las marcas y son leales a las mismas<sup>5</sup>, estos consumidores valoran muy especialmente el liderazgo y la innovación, así como, la conveniencia y otros valores propios de cada categoría analizada<sup>6</sup>.

Estas características que describen algunas de las principales actuaciones de los consumidores que residen en sociedades muy avanzadas tecnológicamente pero que a la vez están sumergidas en una profunda crisis económica, exigen respuestas específicas por parte de los profesionales e investigadores en marketing que vayan más allá de las convencionalmente aplicadas con el fin de ahorrar costes.

<sup>4</sup> En algunas categorías de productos de gran consumo el diferencial de precio entre la marca del fabricante y la de distribuidor alcanza el 40% (Gázquez y Sánchez, 2010).

<sup>5</sup> Por ejemplo, en el estudio de Gázquez y Sánchez (2010) el citado segmento equivalía al 21,58% de la cuota de mercado en la categoría de aceites envasados.

<sup>6</sup> Según un estudio realizado a 4.000 consumidores sobre los factores de éxito de las marcas y publicado por Nielsen en febrero de 2010.

## 2. Respuestas al incremento de la sensibilidad al precio de los consumidores

Para las empresas, y para sus departamentos de marketing, cada vez es más importante operar en la frontera o en las proximidades de la frontera de la eficiencia, ya que los resultados de los negocios se alcanzan mediante la búsqueda permanente del equilibrio entre la competitividad en precio, la calidad de los bienes y servicios ofertados y la adecuación de ambos a las siempre renovadas necesidades tanto de los clientes directos, como de la sociedad en general. En la balanza entre la competitividad del precio y la superioridad de la experiencia de compra y consumo, en los últimos años el precio ha recuperado una parte notable de la posición que había perdido durante la década en la que los países desarrollados, y particularmente, nuestro país, han disfrutado de un fuerte y sostenido crecimiento económico. Este sesgo se justifica fácilmente, ya que puede interpretarse como una consecuencia directa del aumento de la sensibilidad al precio que manifiestan los consumidores en los diferentes mercados. Un reflejo claro de este fenómeno se encuentra en el mercado de los bienes de gran consumo, donde en la actualidad, el consumidor se muestra más sensible a las variaciones de precio de los artículos de la cesta de la compra. Según el estudio del Departamento de *Advanced Analytic Consulting* (AAC) de Nielsen, la sensibilidad al precio en los lineales ha aumentado significativamente, ya que ha pasado de situarse en 2007 en 1,85 puntos a alcanzar 2,12 puntos en 2009.

Las principales respuestas que han ofrecido las empresas a este incremento de sensibilidad se han concentrado en dos ámbitos, el de la marca de distribuidor y el de las promociones de precios.

### 2.1. Las marcas de distribuidor

En los mercados de consumo, especialmente de gran consumo, la manifestación más evidente del avance de la competitividad en precios como ventaja competitiva es el nuevo reparto de mercado entre las marcas de distribuidor (MD) y las marcas de fabricante (MF). En estos dos últimos años las marcas del distribuidor han tenido un crecimiento espectacular en España hasta representar el 33,1% del valor de todas las ventas de productos de gran consumo en 2010, frente al 31,9% del año 2009 y al 29,4% de 2008. Aunque el ritmo de crecimiento de la MD, está experimentando una cierta desaceleración, sigue creciendo en todas las secciones, alcanzando en droguería y limpieza el 46,9% de todas las ventas frente al 44,5% de 2009. En alimentación la MD alcanza el 38,8 del total de ventas, ganando 1,4 puntos en el último año; en perfumería e higiene personal asciende hasta el 19,9%, con 1,1 puntos más que un año antes; y en bebidas se coloca en el 18,2%, por el 17,4% que tenía un año antes. Los expertos esperan que esta tendencia se mantenga en los próximos años ya que se prevé que en 2015 España alcance una cuota del 35% igualando a Alemania, ocupando ambas la tercera posición en el *ranking* de los países europeos con las cuotas de MD más altas según los datos de Nielsen y Gfk<sup>7</sup> detrás de Suiza (47%) y Reino Unido (43%).

La dimensión que está alcanzando el fenómeno de la MD no se limita al sector comercial, sino que también inunda al sector industrial, en el que en torno a 1.200<sup>8</sup> empresas fabrican productos específicos para las grandes cadenas líderes de la distribución comercial en España. De ellas, un 80% son empresas con sede en España –una gran parte

<sup>7</sup> Difundidos por Trace One y Europa Press (noticia publicada el 7 de julio 2011).

<sup>8</sup> Matarrubia, J. C. (2011): «Alimarket lanza la primera herramienta 'on line' sobre los productos con marca de distribuidor». *Boletín Alimarket*.

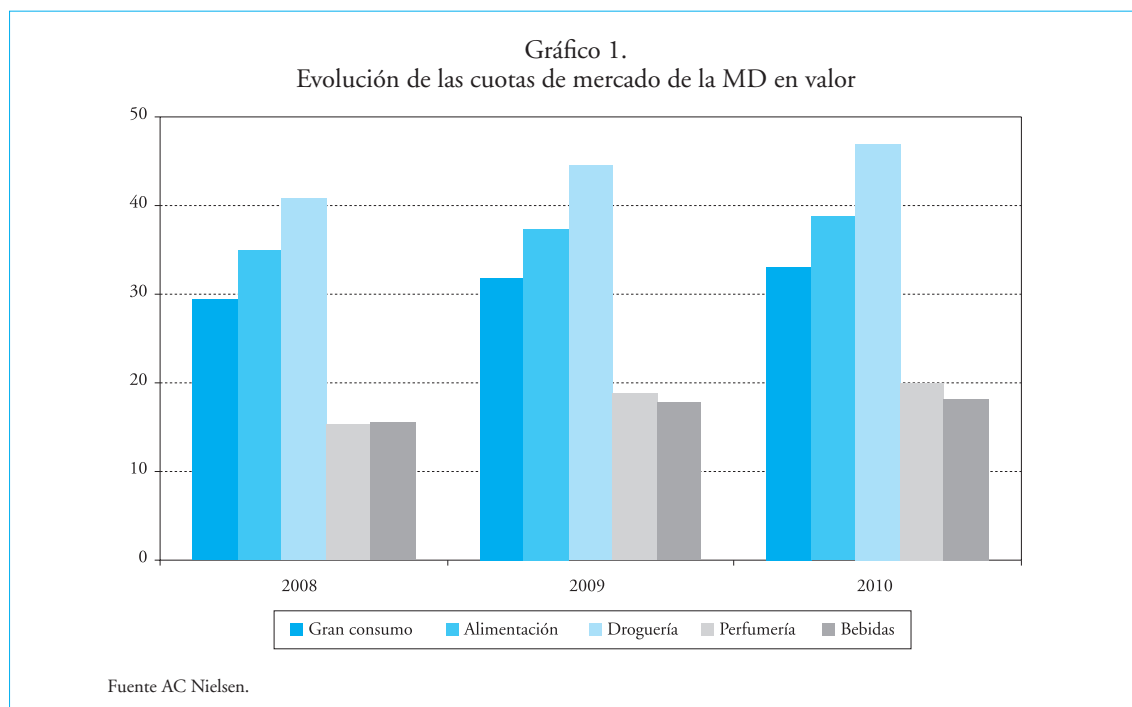
de capital nacional– y han adquirido un elevado grado de especialización lo que las ha convertido en suministradores de MD globales que atienden los pedidos de importantes cadenas de distribución con sede en otros países. De las empresas fabricantes de capital extranjero, unas 250, más de la mitad, un 54,4%, tienen su domicilio social en Francia (66) y Alemania (60), los dos países que cuentan con una mayor representación de grandes empresas minoristas instaladas en nuestro país. Por cadenas, Carrefour es a la que le fabrican sus MD un mayor porcentaje de proveedores, alrededor de un 35% del total, mientras que a Eroski o El Corte Inglés le suministran sus marcas alrededor de un 25% de las empresas fabricantes y a Mercadona sólo un 10%, siendo la mayoría de ellas empresas de origen valenciano. Con ellas constituye una red estable de interproveedores.

No cabe duda, por tanto, que las principales protagonistas del espectacular desarrollo experimentado por la MD en España son las grandes cadenas de la distribución minorista de gran consumo instaladas en España, lideradas por Mer-

cadona. Las ocho primeras cadenas<sup>9</sup> representan el 71% de la cuota de mercado total de productos de gran consumo envasados en el mercado español. Además, según la información extraída de una muestra de más de 5.300 referencias marcadas con alguna de sus múltiples MD de producto o enseña elaborada por *MDD Alimarket Research*<sup>10</sup>, la MD se comercializa a través de unas 90 familias de productos diferentes y de unas 563 subfamilias. Además, se identifican cuatrocientas treinta MD de producto y/o enseña, distintas. En concreto, Lidl sitúa en sus lineales ciento ochenta marcas diferentes, Mercadona y Eroski alrededor de setenta y Carrefour unas cincuenta, en el extremo contrario con un número menor de marcas propias se encuentran, Alcampo, con catorce e Hipercor con doce.

<sup>9</sup> Las ocho cadenas que concentran una mayor cuota de MD son: Mercadona, Carrefour, Eroski, Alcampo, Día, Hipercor, Lidl y El Corte Inglés.

<sup>10</sup> Herramienta de análisis desarrollada por *Alimarket* para estudiar y clasificar la oferta de productos de gran consumo que se realiza bajo MD y que se ha aplicado a la oferta de MD de las ocho cadenas minoristas que concentran una mayor cuota de MD en el mercado español de productos de gran consumo.



La importancia real que en la actualidad reviste la MD en la actividad económica ha suscitado el interés de un buen número de académicos e investigadores de marketing, tanto nacionales como extranjeros, que han publicado recientemente sus estudios en artículos científicos y de divulgación (una buena revisión se encuentra en Gómez, Rozano y Fernández (2010)).

## 2.2. Las promociones en precios

Ante el amplio despliegue de la MD las MF han debido hacer frente a la competencia en precios que las primeras representan en un mercado de consumidores que cada vez percibe y valora menos las diferencias de calidad entre ambos tipos de marcas. La mayoría, junto a las estrategias de medio y largo plazo dirigidas al fortalecimiento de su capital, han optado por responder con actuaciones promocionales que afectan temporalmente a sus precios.

Tal como se aprecia en la Figura 2, el crecimiento de la presión promocional<sup>11</sup> en la actual crisis es un fenómeno que se repite en los principales países europeos, incluido España, donde subió casi un punto en el año 2009, del 23,3 al 24,2%. Ocupa la tercera posición, lejos del Reino Unido, con una presión promocional del 33,4%, e inmediatamente y detrás de Italia, con el 25,3%; por el contrario, nuestro país aventaja en presión promocional a Francia (19,1%), Bélgica (18,6%) y Alemania (18,3%). Las últimas cifras de presión promocional en España representan una inversión de la tendencia a la reducción que se había producido entre 2001 y 2007 al pasar del 30,6% al 23,1%.

En estos últimos años también se ha modificado sustancialmente el *mix* promocional. Se aprecia un incremento de las promociones mul-

ticompra, que suponen ya casi el 17% del total, mientras se mantienen los descuentos directos de precio y descienden el resto de promociones, también se recupera ligeramente la presencia de las marcas y productos en los folletos por el aumento de la planificación de la compra que se detecta en los hogares. Aunque en España se están ofreciendo promociones cada vez más agresivas, para obtener resultados ligeramente superiores, todavía se mantienen en niveles inferiores al promedio europeo. Encabezan el *ranking* el Reino Unido e Italia, donde se ejecutan promociones que pueden alcanzar el 50% de descuento, seguidas de Alemania y Bélgica, mientras que España y Francia todavía se sitúan en el escalón más bajo.

El incremento de las actuaciones promocionales y su mayor agresividad han traído dos consecuencias inmediatas asociadas. La primera tiene que ver con una mejora de su eficiencia, según datos de Nielsen, desde 2007 se ha invertido la tendencia decreciente en esta variable que ha aumentado ligeramente su valor en los últimos años<sup>12</sup>. La segunda está relacionada con los cambios en las reacciones de los consumidores, en los que se aprecia una mayor sensibilidad a las reducciones en el precio promocional que en el precio regular. Este segundo efecto inmediato retroalimenta el origen de las acciones de ajuste de precios.

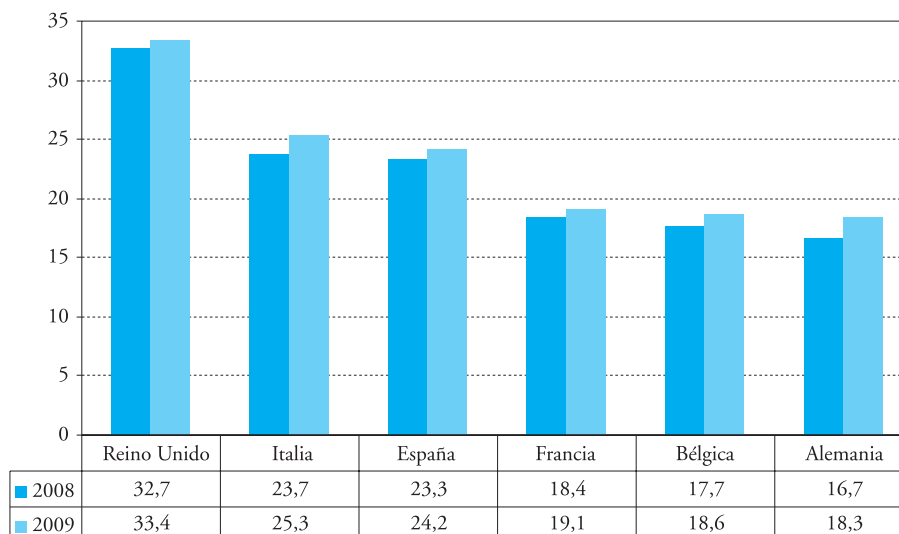
## 3. El comprador inteligente y el valor de la marca

Entre los cambios recientes en las conductas de los consumidores se detectan dos de especial relevancia. Por un lado, el de naturaleza cuantitativa, estrechamente vinculado a la crisis, que tiene que ver con el menor y más selectivo papel

<sup>11</sup> Según los estudios publicados por Nielsen en su página web.

<sup>12</sup> Según los índices de eficiencia promocional elaborados por Nielsen de 2001 a 2007 se redujeron 8,3 puntos de 22,9 a 14,6, mientras que entre 2007 y 2009 se ha producido un aumento de 0,6 puntos.

Gráfico 2.  
Presión promocional en los principales países europeos



Fuente: Nielsen. Base de cartera de productos de gran consumo común a todos los países analizados.

que juega la marca en el proceso de decisión de compra. Por otro lado, el de naturaleza más cualitativa, que representa mayor novedad, y que está asociado a la mayor formación y madurez de los consumidores, y que se ha venido en denominar «compra inteligente». Se considera «compra inteligente», aquella en que la asignación de los recursos o del presupuesto se realiza en base a los beneficios esperados de los productos adquiridos. Entendiendo por beneficios, más que los utilitarios (que naturalmente también se tienen en cuenta) los simbólicos (de identificación social y personal). Estos beneficios se adquieren en las sociedades avanzadas, casi exclusivamente, a través de la compra y consumo de productos con «marca», especialmente de «primeras marcas», «marcas líderes», «marcas exclusivas», «marcas de lujo», o incluso con «marcas icono». Por lo tanto, el comprador inteligente distribuye sus recursos de forma tal, que ajusta al máximo el presupuesto dedicado a productos básicos, necesarios, pero que no le ofrecen ningún tipo de proyección personal o social, mientras que reserva un porcentaje cada

vez mayor a aquellos que si se la proporcionan. Sin embargo, es preciso advertir que cualquier «marca» por el mero hecho de serlo o de haber invertido en ella una importante cantidad de recursos creativos, económicos y financieros, genera los beneficios esperados y buscados por los consumidores en cada categoría y en cada momento del tiempo<sup>13</sup>. Por el contrario, es muy difícil que la marca pueda desempeñar eficazmente su misión para el consumidor sino invierte recursos tanto en el desarrollo de nuevos productos como en su adecuada comunicación a sus mercados meta.

### 3.1. El valor de la marca

El valor o capital de la marca se ha constituido como una de las principales líneas de investigación de los académicos y consultores de marketing desde principios de los años noventa cuando se difunde el trabajo de Aaker (1991). Desde entonces

<sup>13</sup> Basta recordar aquí el cambio de papeles que en un intervalo de tiempo reducido se ha producido en telefonía móvil entre Nokia y Apple.



ces, múltiples investigaciones han desarrollado el concepto, diversas escalas de medición y modelos que recomiendan las acciones de marketing a seguir para gestionar y fortalecer una marca. A pesar de las muchas divergencias que pueden encontrarse entre todos ellos, hay importantes coincidencias que llevan a considerar el capital de la marca como un valor añadido, tanto para el consumidor como para la empresa<sup>14</sup>, que se mide, como la contribución de un conjunto de componentes (notoriedad, imagen, calidad percibida, valor, lealtad, etc.) que residen en la marca, al valor actual del flujo de beneficios futuros que espera obtener la empresa con la venta de los productos/servicios de la marca. Una interesante revisión de los principales estudios realizados en los últimos años sobre la valoración de la marca se encuentra en Christodoulides y de Chernatony (2010).

En un trabajo reciente Aguirre y Aldamiz (2010) reivindican que las grandes marcas de fabricante en el mercado de productos de gran consumo aportan valores importantes para la sociedad que van más allá de los beneficios directamente disfrutados por los consumidores<sup>15</sup>, en concreto se refieren: 1) al esfuerzo en innovación, y por tanto a su inversión en I+D, de gran capacidad de tracción, por su capacidad de generación de progreso científico, tecnológico y económico. Para las MF, las auténticas innovaciones son las que resultan más significativas, hasta el punto de presentar en 2009 cerca de 6.000 novedades y nuevos productos, un 2% más que en 2008<sup>16</sup>; 2) a la mayor y mejor adaptación de los productos a los gustos y requerimientos de los consumidores, y a los cambios en los mismos, lo que permite ofrecer a la sociedad mejores soluciones a sus problemas, contribuyendo de esta manera a mejorar su calidad de vida en todos los sentidos; y 3) a la contribución de los grandes fabricantes de

marcas líderes por encima de la media de sus competidores, al menos en el sector de alimentación y bebidas, a la generación de empleo de calidad, y a un mayor compromiso social. De su estudio se desprende, por ejemplo, que el 28,5% de las empresas con MF, perteneciente al sector de alimentación y bebidas, dentro del Foro de Marcas Renombradas (FMR), explicita en la web su adhesión al Pacto Mundial de Naciones Unidas (que recoge la esencia de la Responsabilidad Social Empresarial, RSE). El mismo porcentaje de empresas, 28,5% (aunque no las mismas que en el caso anterior), declara estar en posesión de la ISO 14001. Estos porcentajes superan muy ampliamente los registrados para la totalidad de empresas españolas que, en el mejor de los casos, son del 0,7% de adhesiones al Pacto Mundial y el 12,36% de certificaciones ISO 14001. La mayoría de las empresas estudiadas dan a conocer a través de sus páginas webs sus esfuerzos a favor del medio ambiente (81,25% de las analizadas) y otras acciones de RSE (actividades culturales y deportivas, derechos y condiciones laborales de su personal, otras acciones de interés social, apoyo a personas desfavorecidas, entre otras).

Es evidente que son las estrategias a largo plazo las que mejor contribuyen a crear marcas de valor, fortalecerlas en el tiempo y convertirlas en un instrumento útil para que las organizaciones a las que pertenecen puedan hacer frente a las situaciones de recesión económica.

Pero en la actualidad, ¿qué estrategias están obteniendo mejores resultados para no perder cuota de mercado? Con carácter general se proponen las actuaciones dirigidas a mejorar las experiencias de compra y consumo, de forma que se sostenga la preferencia, la lealtad y la recomendación de la marca. En concreto, y según el análisis realizado por Nielsen sobre el comportamiento y características de una cesta de más de treinta categorías de alimentación, bebidas, droguería y perfumería a lo largo del año 2009, los principales valores de las marcas que están manteniendo su cuota de

<sup>14</sup> Hay una coincidencia plena entre los autores en cuanto a que sin valor para el consumidor (mayores utilidades/beneficios que un producto sin marca) la marca no producirá valor para la empresa y no se capitalizará.

<sup>15</sup> Proporcionan las mejores calidades del mercado.

<sup>16</sup> Estudio de Nielsen (2010).

mercado son el liderazgo y la innovación sobre otros valores clásicos como la notoriedad, diferenciación, posicionamiento, relación precio/calidad, conveniencia, calidad, surtido, prestigio, atractivo. Con respecto al liderazgo, con la crisis, las primeras y segundas marcas dejan de perder ventas, recuperando hogares que se habían perdido en periodos anteriores. En relación al segundo factor clave, la innovación, la inversión en I+D+i que permita presentar al consumidor novedades que respondan a sus gustos, necesidades e intereses, en un momento en que la mayoría de las compañías se plantean optimizar costes, el estudio refleja que la innovación sigue teniendo un papel destacado en el éxito de las marcas. Así, aunque no todas las empresas han seguido innovando, las que lo han hecho han obtenido mejores resultados que las que han dejado de hacerlo. En el mercado de gran consumo, en 2009, todavía aumentó el ritmo de innovaciones respecto al año anterior, hasta el punto de que las novedades que llegaron al mercado supusieron el 4,2% de la cesta de la compra.

Además, de las estrategias a medio y largo plazo dirigidas a reforzar sus principales valores, las marcas deben actuar con acciones tácticas que tienen efectos principalmente a corto plazo, como las promociones ya comentadas, y con inversiones publicitarias que tienen impacto a corto y largo plazo. La inversión en comunicación externa, concretamente en publicidad, es fundamental para incrementar la visibilidad, y ha demostrado ser extremadamente útil para combatir la crisis y mantener la cuota de mercado. Sin embargo, las empresas, lejos de apoyar a sus marcas, con más comunicación, actúan procíclicamente, Gráfico 3, de forma que mientras en situaciones de crecimiento económico aumentan los presupuestos que destinan a comunicar sus marcas, en momentos de crisis económica, con demandas estancadas o en claro retroceso, reducen los presupuestos destinados a este fin.

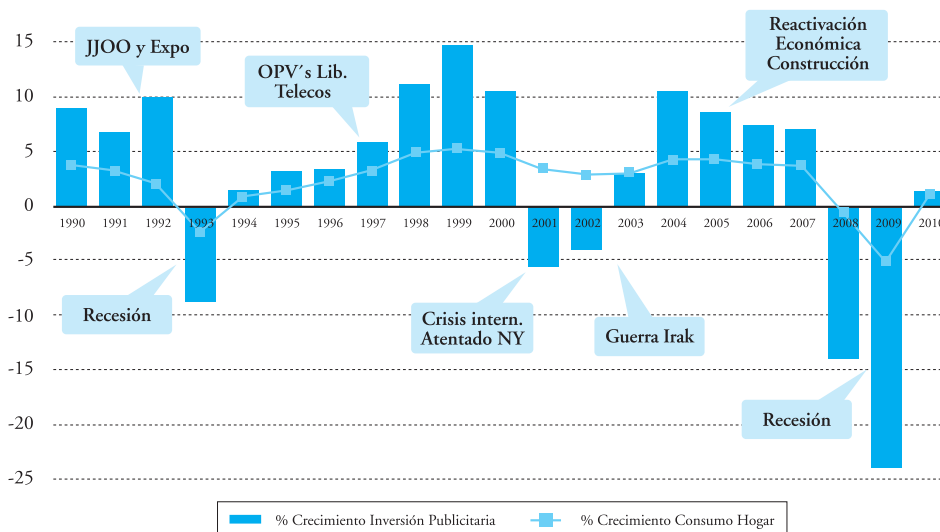
### 3.3. Inversión publicitaria de las marcas en España

La necesaria visibilidad de las marcas exige realizar acciones de comunicación externa apropiadas. En este sentido, la Asociación de Marketing de España (AME) propone<sup>17</sup> que «una adecuada gestión de la marca desde los entornos de marketing y comunicación puede ayudar a recuperar la confianza de las organizaciones para salir de los momentos difíciles que atravesamos», además, pone de relieve la importancia de «no hacer las cosas porque sí o porque estén de moda sino que todo tiene que girar en torno al consumidor».

Entre las recomendaciones de comunicación externa que propone la AME para que la marca recupere su posición predominante en el proceso de decisión de compra del consumidor destacan: 1) la *coherencia y consistencia 360º*, que significa que hay que guardar la coherencia a través del tiempo, para que cuando el consumidor vuelva a la marca, encuentre coherencia y consistencia; 2) la *optimización de la cartera de marcas*, en el sentido de que no se puede invertir por igual en todas las marcas, sino que hay que tener en cuenta que sus productos nacen, crecen, se reproducen y, algunos, mueren, y hay que adaptar la inversión al momento del ciclo de vida en que se encuentren los productos de cada marca; 3) el *incremento de los recursos dedicados a la marca en épocas de crisis*. Una de las premisas básicas en tiempos de recesión económica es sobre-comunicar y generar mayor confianza en el consumidor; 4) tomar a las *marcas globales como referente*. Hay que estudiar no sólo a las grandes marcas que ganan sino también a las que pierden para aprender de ellas; hay que hacer un *benchmark*; 5) la necesidad de *crear una estra-*

<sup>17</sup> Estas ideas se expresaron por los ponentes participantes en la conferencia organizada por la AME bajo el título *La experiencia real del mercado para una mejor potenciación de la marca*, y celebrada en la sede de CaixaForum el 14 de junio de 2011.

Gráfico 3. Efecto pro-cíclico de la inversión publicitaria



Fuente: Arce Media.

tegia sólida en el entorno digital; y 6) la alineación del patrocinio con la estrategia de negocio, para que el patrocinio aporte valor añadido.

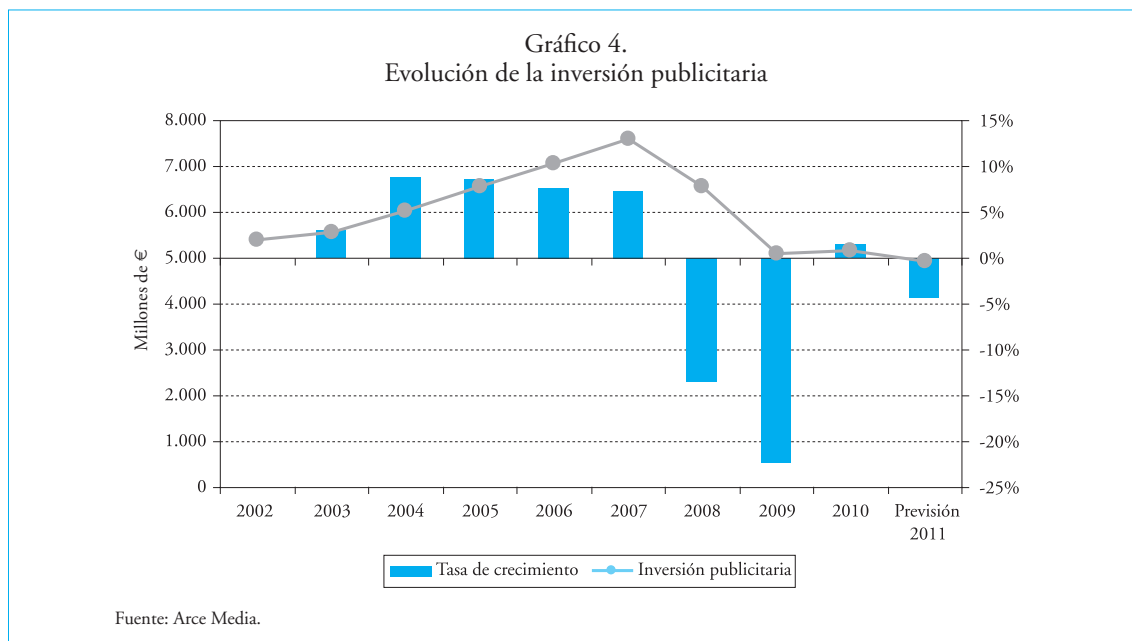
No obstante, la realidad española actual con respecto a la inversión en comunicación externa dista notablemente de algunas de estas recomendaciones. En cifras absolutas, el Gráfico 4 indica que desde el año 2008, la inversión publicitaria agregada viene decreciendo. Aunque el año 2010 se cerró con un ligero incremento del 1,4%<sup>18</sup>, las cifras registradas del primer semestre<sup>19</sup> sugieren una nueva recaída de la inversión publicitaria en el 2011. Por otra parte, el cambio de tendencia en la inversión publicitaria en España se produce con una intensidad muy superior a la del conjunto de los

países Europeos, Gráfico 5. Se comprueba como en 2007 el incremento de la inversión publicitaria en España es similar a la media europea, mientras que en 2008 y 2009 la caída en España es entre cuatro y seis veces mayor que la del promedio europeo, y en el primer semestre de 2010, el incremento fue prácticamente la mitad que el de la media europea. El ahorro en costes en España está siendo muy superior al de los países europeos de su entorno.

Por otro lado, en el Gráfico 6 se comprueba como respecto al PIB y al consumo de los hogares, también se observa un claro decrecimiento desde 2008, a la vez que entre 2002 y 2007 se había producido una notable estabilidad. Por tanto, en términos de demanda, la inversión publicitaria presenta un fuerte retroceso, en contra de lo que se recomienda desde las instancias profesionales y académicas. Está primando el ahorro frente a las acciones de estímulo a la demanda.

<sup>18</sup> Hubo varios hechos concretos que justificaron el buen comportamiento de la publicidad en el segundo trimestre de 2010. En el mes de junio del año 2010 se organizó el Campeonato Mundial de fútbol, toda una serie de marcas relacionadas con los diferentes patrocinios del mundial de futbol y aquellos productos relacionados con el consumo del mundial aumentaron de manera significativa y de forma coyuntural la inversión publicitaria. A lo largo del primer semestre del año 2010 el sector de la automoción tuvo ayudas para la venta de automóviles por parte del gobierno, por ello el sector aumentó la inversión publicitaria un 10% que se transformó en un aumento del 35% de ventas de coches en el segundo trimestre del año.

<sup>19</sup> Según el informe de Arce Media del primer semestre de 2011, la inversión publicitaria alcanzó 2.511,1 millones de euros, lo que representa una caída del 6,5% respecto a 2010, que una vez corregida de los efectos coyunturales permite prever una reducción para 2011 del 4,32%.

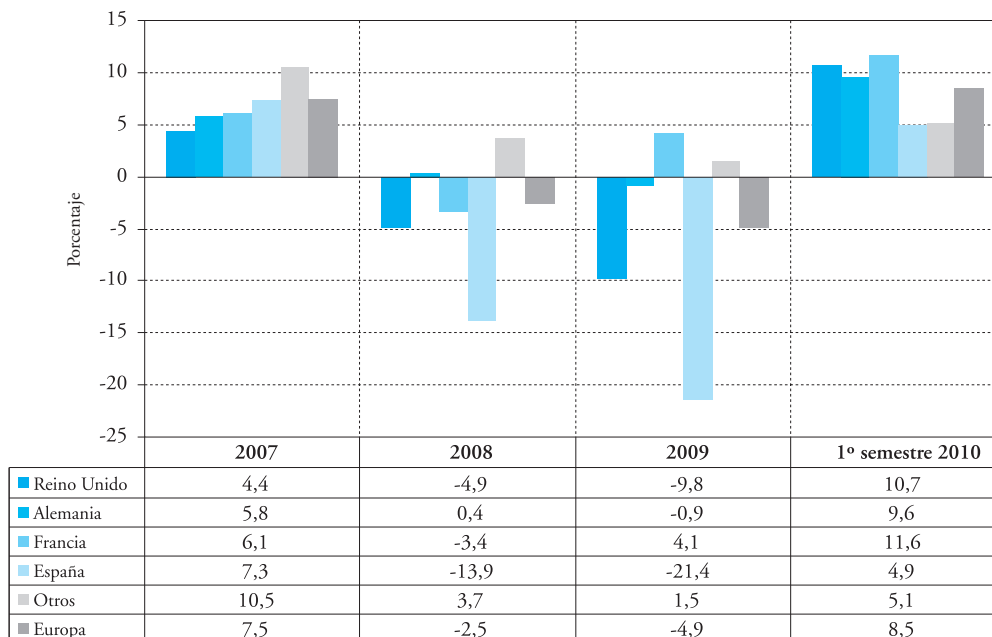


Por otro lado, con la información más reciente disponible, el número de marcas que se han anunciado en el primer semestre de 2011 asciende a 46.415, un 2,7% inferior a las anunciadas en el mismo periodo del año anterior. Esta disminución se ha producido en todos los medios excepto en revistas, exterior, dominicales y radio, que representan un 26,1% del total de los anuncios de marcas activas. Además, el 71,5% de las mismas se anuncian en la prensa, medio en el que la visibilidad y el alcance geográfico de la audiencia es menor. Sólo el 7,5% de las marcas se han anunciado en televisión, medio masivo de mayor visibilidad, donde se anuncian la mayoría de las grandes marcas. Además, del número de marcas anunciadas, también se ha reducido la inversión publicitaria por marca, que ha pasado de un importe medio de 56.295 a 54.102 euros, lo que representa un 3,9% de reducción. Esta tendencia se observa en todos los medios excepto en Internet y cine. La inversión media por marca varía sustancialmente entre medios alcanzando la inversión publicitaria en el medio televisión una cifra 6,4 veces superior (345.480 euros) a la media general. Por otra parte, la ocupación se ha reducido

en todos los medios, excepto en Internet que se ha incrementado en un 12,3% y, sin embargo, los precios unitarios sólo han descendido en televisión (-3,5%), prensa (-3,9%) e Internet (-1%). Todas estas tendencias han ido acompañadas de un ahorro de costes por impacto publicitario, especialmente por GRP televisivos.

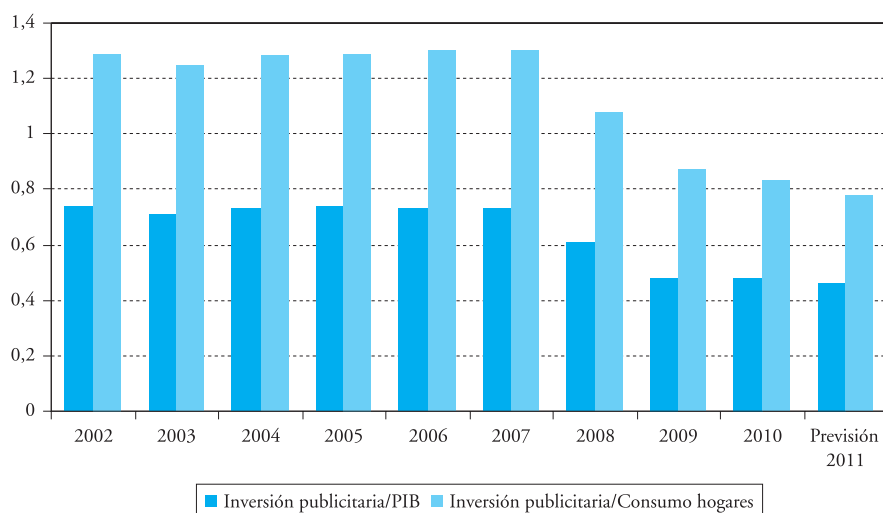
Finalmente, en los últimos años ha ido aumentando de forma sistemática la inversión publicitaria en los medios *on line*, de forma que mientras la inversión *off line* ha decrecido en todos los medios en el primer semestre de 2011, superando el 10 por ciento de reducción en los medios cine y prensa, con una media de caída del 7,6 por ciento, mientras que ha aumentado la inversión «on line» en todos los medios, alcanzando una media del 11,1%. Estos cambios en la distribución de la inversión publicitaria de las marcas realizados, las más de las ocasiones sin estudios que los justifiquen suficientemente, es un indicio adicional de la necesidad de analizar con rigor el efecto que tiene la inversión de marketing aplicada a herramientas diferentes y a soportes de comunicación distintos.

Gráfico 5.  
 Tasa de crecimiento de la inversión publicitaria

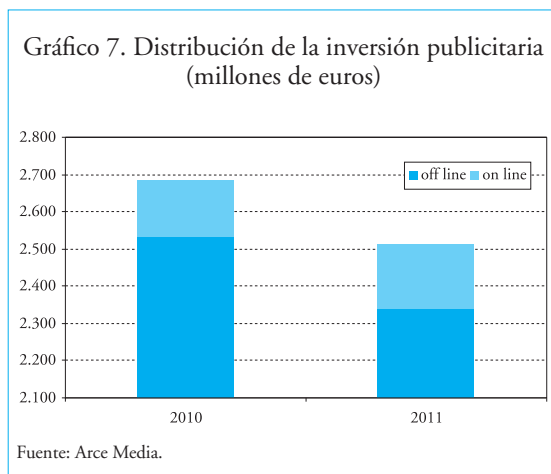


Fuente: Arce Media.

Gráfico 6.  
 Evolución de la inversión publicitaria relativa



Fuente: Arce Media.



Las acciones de ajuste a la nueva situación económica, tanto para adaptarse a la mayor sensibilidad al precio de los consumidores, presentadas en el epígrafe segundo, como para ahorrar costes de marketing en general, y en particular, de la comunicación de las marcas, mostrada en el apartado 3.2, se adoptan, la mayor parte de las veces, por los responsables de marketing de una manera intuitiva, y/o basándose en el *know how* adquirido a través de la formación reglada y la experiencia. En pocas ocasiones, son decisiones resultantes de la aplicación de modelos analíticos y formalizados, que anticipen las mejoras de eficiencia o de productividad que es previsible alcanzar con ellas. Y aunque, las consultoras especializadas en marketing ofrecen, cada vez más, entre sus productos y servicios herramientas analíticas o métodos para evaluar la rentabilidad de la inversión que se realiza con cada acción de marketing, pocas llegan a ofrecer medidas financieras, y desde luego, mucho menos puede decirse que se disponga en los mercados, de una métrica estandarizada y de general aceptación entre empresas, consultoras y academia. Por ello, el siguiente epígrafe se dedica a presentar una propuesta metodológica para avanzar en el desarrollo de una medición financiera de la productividad de las acciones de marketing siguiendo de cerca las recomendaciones de Stewart (2009).

## 4. Hacia una métrica de la productividad del marketing

Desde la entrada de la crisis económica global, el principal objetivo que se le exige al marketing es que sea eficaz, sin dejar de ser eficiente. Que consiga sus objetivos al menor coste posible. Por ello, ha proliferado la preocupación empresarial y el interés académico por la medición de la rentabilidad del marketing (Rust *et al.*, 2004; Serrel y Bejou, 2007; Hanns de la Fuente, 2009; Domínguez y Muñoz, 2010; y Shaw, 2010), y el desarrollo de herramientas analíticas para medir la eficacia de los programas y presupuestos de marketing, que cada día se antojan más urgentes.

Algunos autores (Young *et al.*, 2006) sugieren la necesidad de establecer los objetivos del marketing en términos de la identificación y el desarrollo de las fuentes de resultados financieros o *cash flow* que implican.

El *cash flow* se considera la principal métrica financiera de la empresa. Es una medida comparable entre mercados, productos, consumidores y actividades y se puede analizar a través de las fuentes que lo producen o mediante la articulación de sus componentes. Las fuentes que lo nutren se concentran en tres tipos de objetivos de marketing: la adquisición y retención de clientes, que representa la incorporación de nuevos clientes y el mantenimiento de los actuales; alternatively se encuentra la cuota de gasto dentro de la categoría (*share of wallet*) que supone un incremento de la frecuencia de compra en relación a la competencia o un mayor gasto que la competencia por ocasión de compra; por último cabe señalar la cuota de gasto a lo largo de las categorías que significa la venta de productos u ofertas adicionales a los consumidores actuales. Para cada una de estas tres fuentes, los responsables de marketing deben preguntarse ¿qué actividades de marketing proporcionan mejores resultados?

Alternativamente, el tradicional modelo Du Pont de gestión de negocios propone que la mejora del *cash flow* se obtiene mediante el incremento de alguno de los tres componentes básicos sobre los que se construye la rentabilidad financiera: los márgenes (beneficios por cada unidad vendida), la rotación (velocidad o frecuencia con que el vendedor vende sus productos) y el apalancamiento (nuevos uso o actividades realizadas con los mismos activos, por ejemplo la extensión de una marca).

Un ejemplo reciente<sup>20</sup> que ilustra lo que pueden ser las actuaciones en esta línea procede de la colaboración empresarial entre la consultora Nielsen y el grupo español de distribución comercial Eroski. Fruto de esta alianza, han lanzado un servicio de información, denominado *Key Account Data* (KAD), que permitirá conocer al detalle las ventas y el comportamiento del sector de gran consumo en las enseñas del grupo. A través de este servicio, las empresas fabricantes podrán adaptar sus decisiones para optimizar la gestión y la venta en las enseñas del grupo. La información, brinda la posibilidad de acceder al detalle de las ventas en cada una de las enseñas y formatos del grupo: Eroski Hiper, Eroski Super y Caprabo. Adicionalmente a la información de ventas y de precio, los usuarios podrán analizar la información promocional que se desarrolla en las enseñas del grupo y así rentabilizar más las acciones. Nielsen integrará esta información tanto en el informe *ScanTrack* como *MarketTrack* que analiza los mercados con detalle semanal, como en los informes mensuales de máxima cobertura que incorporan otros canales especialistas (consumo externo, impulso...).

Actuaciones empresariales como la descrita son excepciones al panorama general. A través de este tipo de iniciativas cada acción de marketing podría vincularse con una fuente del *cash flow* y/o con un componente del modelo de gestión de negocio.

A nivel conceptual dicha vinculación se representa en la Figura 1. En ella se ilustra como una acción de marketing concreta, como la campaña publicitaria de una marca, produce unos resultados intermedios de marketing, de corto y/o largo plazo, por ejemplo un incremento inmediato de las ventas y/o un incremento de la notoriedad, valoración, afecto, preferencia hacia la marca (todos ellos componentes del capital de la marca). Generalmente, los estudios sobre la medición del impacto de las acciones de marketing se quedan en esta etapa, sin embargo, a pesar del gran interés que este análisis tiene para la gestión de los recursos invertidos en marketing, resulta insuficiente para la gestión integral del negocio, responsabilidad de la dirección general. Por ello, cada vez hay más voces que reivindican la necesidad de establecer los vínculos correspondientes entre los resultados alcanzados en marketing y los resultados financieros. En la Figura 1 se ilustra mediante el enlace entre los resultados intermedios de marketing, aumento del capital de marca, y los resultados financieros o impulsores del *cash flow*, como la disposición de los consumidores actuales a pagar un precio *premium*, que afecta directamente al margen unitario de beneficios y a la adquisición y retención de consumidores. Con ambas magnitudes se podría disponer de una estimación razonable de la productividad de la campaña publicitaria.

En consecuencia, el avance en la medición de la productividad del marketing requiere profundizar en el estudio de cada una de las etapas, Figura 2, que integran el proceso formal dirigido a elaborar conjuntos de métricas estandarizadas de general aceptación entre los expertos profesionales y académicos del marketing. En este sentido, se pueden encontrar trabajos parciales como el de Pergelova *et al.* (2008) que comprueba si la inversión en publicidad en Internet, aplicada al sector automovilístico, puede ayudar a mejorar la eficiencia publicitaria, para ello utiliza metodologías DEA (*Data Envelopment Analysis*).

<sup>20</sup> Noticia publicada en la página web de Nielsen (febrero 2011).

Figura 1.  
Vinculación conceptual de las acciones de marketing con los resultados financieros



Fuente: Adaptado de Stewart (2009).

En la actualidad, la opinión generalizada es que la contabilización del marketing no es una opción, el marketing necesita medidas estandarizadas que relacionen los resultados incrementales del corto plazo con los efectos a largo plazo, y, a su vez, estas medidas necesitan vincularse con los resultados financieros. Los responsables de marketing necesitan disponer de estas medidas estandarizadas si quieren ayudar a sus empresas y dar respuestas adecuadas a las cuestiones planteadas por las direcciones generales en torno a 1) la previsión de resultados futuros; 2) la evaluación de acciones de marketing del pasado; y 3) la toma de decisiones relativa a la asignación óptima de los recursos, especialmente en empresas con carteras de productos/mercados múltiples y no comparables.

## 5. Conclusiones

Actualmente, a los directivos de marketing se les exige que inviertan los recursos con eficacia y eficiencia, simultáneamente. La creación de experiencias de compra y consumo de máximo valor es un requisito para atraer y retener a los clientes de los mercados objetivos. Con la finalidad de crear valor, las áreas de marketing deben reforzar la competitividad en precio y a la vez que deben fortalecer su capital de marca. Se trata de optimizar los resultados de las decisiones adoptadas en marketing. Para ello, es imprescindible disponer de medidas apropiadas para cuantificar la productividad y/o la rentabilidad que pueden derivarse de las diversas acciones de marketing.

En la práctica, la actual situación de crisis económica se ha abordado con actuaciones convencionales de 1) ahorro de costes, que se ha reflejado especialmente en la contracción de las cifras de inversión publicitaria sin estudiar las consecuencias económicas que sobre el valor de las marcas tiene tanto en el corto como en el largo plazo; 2) de estímulo inmediato a la demanda mediante un aumento de acciones promocionales; y 3) el énfasis por la marca de distribuidor.



Figura 2.  
Proceso formal para la estandarización de las medidas de productividad del marketing



Fuente: Elaboración propia a partir de Stewart (2009).

En definitiva, es poco lo que se está haciendo por incorporar nuevas fórmulas de ahorro de costes y nuevos instrumentos de estímulo a la demanda. Se siguen aplicando las recetas recomendadas por la ortodoxia económica para contextos de escaso dinamismo (compra eficiente de los recursos productivos, eficiencia en sueldos y salarios y en los gastos generales, etc.), muy diferentes al contexto actual.

Sin duda, es necesario avanzar, por un lado, en la elaboración de métricas financieras de productividad del marketing de general aceptación, y por otro lado en la creación de herramientas de marketing, eficaces y eficientes, asociadas con: 1) la innovación, tanto de producto como de modelos organizativos y de dirección empresarial; 2) las redes de colaboración en la cadena de valor; y 3) la aplicación de las nuevas tecnologías a la producción y a la comercialización de bienes y servicios.

## Referencias bibliográficas

- AAKER, D. (1991): *Managing brand equity*. Nueva York, Free Press.
- AGUIRRE, M. Y ALDAMIZ-ECHEVARRÍA, C. (2010): «El valor de las marcas de fabricante y sus acciones de responsabilidad social. El caso de las empresas del Foro de Marcas Renombradas Españolas»; en *Distribución y Consumo* (113); pp. 36-47.
- CHRISTODOULIDES, G. Y CHERNATONY, L. (2010): «Consumer-based brand equity conceptualisation and measurement: a literature review»; en *International Journal of Market Research* (52); pp. 43-66.
- DOMÍNGUEZ, A. Y MUÑOZ, G. (2010): *Métricas del Marketing*. Madrid, Editorial ESIC (segunda edición).
- GÁZQUEZ, J. Y PÉREZ, M. (2010): «¿Son Efectivas las herramientas promocionales en la industria de productos de consumo frecuente?. Un análisis para Marcas Nacionales vs Marca de Distribuidor»; en *Revista de Economía industrial* (377); pp. 159-171.
- GÓMEZ, M., ROZANO, M. Y FERNÁNDEZ, A. (2010): «Las marcas de distribuidor desde la perspectiva académica: artículos publicados en revistas internacionales y españolas»; en *Distribución y Consumo* (70-77).
- HANNS DE LA FUENTE *et al.* (2009): «Análisis de Eficiencia Técnica y Productividad del Marketing para una Compañía de Seguros de Vida (Spanish)»; en *Panorama Socioeconómico* (27, 38); pp. 44-59.
- LAMBIN, J. J. Y PEETERS, R. (1977): *La gestion marketing des entreprises: Analisis*. Presses Universitaires de France.
- NIelsen (2010, 2011): «Estudio Global de los Consumidores». Noticias (18/01/2010) y (31/01/2011); disponibles en <http://es.nielsen.com/news/index.shtml>

- PÉREZ, J. A. (2010): «Posibles tendencias para el comportamiento de los consumidores y la distribución comercial»; en *Distribución y Consumo* (111); pp. 36-38.
- PERGELOVA, A.; PRIOR, D. Y RIALP, J. (2008): «Marketing communication efficiency in the Spanish automobile sector: Analysing the role of online advertising through DEA and stochastic frontiers»; en *Academia. Revista Latinoamericana de Administración* (41); pp. 91-107.
- RUST, R. T.; AMBLER, T.; CARPENTER, G. S.; KUMAR, V. Y SRIVASTAVA, R. K. (2004): «Measuring marketing productivity: Current knowledge and future directions»; en *Journal of Marketing* (68, 4); pp. 76-89.
- SHAW, E. H. (2010): «Revisiting and revising Alderson's formula to measure the productivity of the aggregate marketing system»; en *Marketing Theory* (10, 4); pp. 347-367.
- SHERRELL, D. L. Y BEJOU, D. (2007): «Assessing the Productivity of Relationship Marketing: Moving Toward a Paradigm»; en *Journal of Relationship Marketing* (6, 2); pp. 3-8.
- STEWART, D. W. (2009): «Marketing Accountability: linking marketing actions to financial results»; en *Journal of Business Research* (62); pp. 636-643.
- YOUNG, R. A.; WEISS, A. M. Y STEWART, D. W. (2006): *Marketing Champions: practical strategies for improving marketing power, influence, and business impact*. Nueva York, Wiley Interscience.



## LA NUEVA ENCRUCIJADA

*Josep Borrell*

Instituto Universitario Europeo de Florencia

El año 2007, cuando dirigí el número 12 de *Mediterráneo Económico*, «Europa en la Encrucijada», era un tiempo de incertidumbres para la construcción europea.

Fue un año que se inscribía entre el frustrado proyecto de Constitución Europea, rechazada por los referendos en Francia y Holanda, y las nuevas perspectivas abiertas por el Tratado de Lisboa que cerraría el largo proceso de reformas institucionales iniciado en Ámsterdam y al que en Niza, ya en 2000, no se le pudo encontrar una solución satisfactoria.

La elaboración de la «Europa en la Encrucijada» fue un proceso difícil porque trataba de describir un proceso dinámico y complejo al mismo tiempo que este se estaba desarrollando.

Empezamos a trabajar cuando se producía la Declaración de Berlín, con la que se quería conmemorar los 50 años del Tratado de Roma, y con todas las dudas abiertas sobre la forma de superar la introspección creada por el «no» francés y holandés al proyecto de Tratado Constitucional. Y se mandó a la imprenta en vísperas del Consejo de Lisboa del 18 de octubre, donde se vencieron las últimas resistencias de polacos, checos y británicos especialmente. Gracias al impulso de la canciller Merkel, ahora tan denostada por su actitud ante la crisis del euro, la Presidencia portuguesa consiguió que en Lisboa se alumbrara el Tratado que reformaba y refundía los tratados en vigor, con un contenido similar al de la *non nata* Constitución pero con un nivel y unas ambiciones políticas rebajadas.

Después de no pocas vicisitudes, que ya no pudieron ser recogidas en esa «Europa en la Encrucijada», el Tratado de Lisboa fue por fin aprobado y Europa salió, mal que bien, de su encrucijada constitucional.

En el prólogo a «Europa en la Encrucijada» dudábamos de que esa salida al dilema constitucional europeo hubiese servido para acercar Europa a sus ciudadanos, que era uno de los objetivos básicos que se plateaban en la Declaración de Laeken por la que se creaba la Convención Europea, de la que tuve el honor de formar parte en representación de nuestras Cortes Generales. Y dábamos por seguro que el objetivo de simplificar y hacer más inteligibles los anteriores tratados, que era otro de los objetivos explícitamente citados en Laeken, no se había conseguido.

Con la perspectiva que da el paso del tiempo, aunque sea corto el transcurrido desde entonces, podemos decir que, ambos temores se han confirmado. Ni Europa está más cerca hoy de sus ciudadanos, más bien podríamos decir que estos la sienten más lejana, y la cuestión del déficit democrático no ha hecho sino agravarse a medida que la Unión ha tenido que enfrentarse a circunstancias más difíciles y adoptar decisiones de mayor contenido político. Ni el funcionamiento de sus instituciones se ha visto agilizado por el nuevo Tratado, ni este pudo aportar, porque no se quiso que así fuera, los instrumentos necesarios para hacer frente a la crisis que hoy nos aflige.

Hoy, como en 2007, el debate sigue abierto sobre la naturaleza de la Unión, oscilando entre un proyecto de unidad política y cohesión social que le permita pesar en la globalización, que cada vez reúne menos voluntades entre los Estados miembros, y una zona de librecambio con solidaridad limitada cuya configuración resulta en cada momento de la relación de fuerzas y de los intereses encontrados de sus miembros.

Las carencias del Tratado de Lisboa con el que salimos de la encrucijada constitucional se debieron sobre todo a la voluntad que entonces se tuvo de evitar a toda costa su ratificación por referéndum. Los gobiernos estaban demasiado escarmentados por lo sucedido y conscientes de que someter el nuevo Tratado a una ronda de referendos era como jugar a la ruleta rusa con muchas posibilidades de embarrancar aquí o allá. Y por eso el Tratado de Lisboa no pudo dar respuestas políticas adecuadas a los problemas que se plantearían cuando una crisis económica, como la que estamos viviendo, amenazase la solidez del edificio.

Revolviendo viejos papeles de la época, encuentro las propuestas que se habían hecho en el grupo de trabajo sobre gobierno económico de la Convención, reclamando que se adoptaran mecanismos institucionales, como un Fondo Monetario Europeo, y una coordinación de las políticas presupuestarias y fiscales para evitar las divergencias macroeconómicas. En el actual contexto esas propuestas tienen una rara actualidad, aunque entonces todas fueron rechazadas, con la especial opinión de Alemania que no quería ni oír hablar de gobierno, o «gobernanza» como ahora se dice para quitarle hierro, temerosa de que aquel invento francés le quitase autonomía al BCE o le contrapusiera otra institución comunitaria de corte federal como ocurre en EEUU entre el Departamento del Tesoro y la Reserva Federal. Y en cambio ahora vemos como el propio Sr. Trichet pide que se cree la figura de ministro de Hacienda Europeo y se dan los pasos para crear, en el dolor,

la urgencia y la confusión, los instrumentos que no se quisieron inscribir en el Tratado de Lisboa, cuya reforma ya estamos anunciando.

Decíamos en la «Europa en la Encrucijada» del 2007 que el euro había marcado el punto de inflexión del proceso de integración por la economía. Advertíamos entonces que una política monetaria confiada a un BCE independiente sin una coordinación de las políticas presupuestarias y fiscales y con un Presupuesto comunitario raquítico ya no servirían para gobernar la economía europea. Podía flotar en tiempos de bonanza pero no sería capa de capear un temporal. El tiempo nos ha dado desgraciadamente razón.

También advertíamos que la integración económica, mas compleja aun después de la ampliación al Este, necesitaría de una arquitectura política a la misma escala, pero también constatábamos la falta de voluntad para construirla.

Pero a pesar de todas las dificultades del momento que hoy nos parecen menores, el 2007 fue el último año fasto de la fase de expansión y de estabilidad propiciada por el euro. Ciertamente inmersos en nuestra introspección institucional, Europa no era en absoluto conscientes de la que se nos venía encima, y los autores de «Europa en la Encrucijada» tampoco lo éramos.

Efectivamente, en el verano del 2007, antes incluso de que nuestro texto fuera a la imprenta, ya empezó la crisis de las *subprime*, una palabra desconocida cuya trascendencia nos paso inicialmente desapercibida, para considerar después que era un problema local del mercado hipotecario americano de efectos limitados y que no nos afectaba. La solidez del euro parecía fuera de duda y no hay mas que ver las publicaciones con las que la Comisión Europea celebraba el décimo aniversario de la moneda única para constatar el ambiente de optimismo y autosatisfacción con el que celebramos aquel cumpleaños

Por supuesto no había tampoco ninguna preocupación por la solidez del sistema bancario

europeo, sometido a una regulación y supervisión estrictamente nacional, ni se era consciente de la red de interdependencias que se habían creado entre empresas bancarias que en la práctica habían saltado las fronteras y su ámbito de actuación real ya no coincidía con el de la regulación a la que teóricamente estaban sometidas.

Ahora, mientras escribo estas nuevas reflexiones sobre el estado de la construcción europea, la situación es bien diferente, dramáticamente diferente, de aquel momento de euforia económica de mediados de 2007 en el que se alcanzó el pico del proceso especulativo y de endeudamiento que caracterizó el crecimiento económico de muchos países europeos, en particular el nuestro. Y mientras he ido escribiendo estas páginas la crisis del euro, que en realidad es una crisis del excesivo endeudamiento público y privado, ha ido empeorando hasta el Consejo Europeo del 21 de julio en el que se han tomado las últimas medidas para ayudar a Grecia y evitar su *default*, aceptando por fin que su problema no era de liquidez sino de solvencia y que había que reestructurar su Deuda porque Grecia era incapaz de pagarla en esas condiciones de plazo y coste.

De manera que me enfrento hoy a la misma dificultad que en 2007, tratando de analizar un proceso tremendamente dinámico y cambiante, en el que las soluciones encontradas ayer dejan de ser útiles pocos días después mientras la crisis se agrava ante la indecisión de las instituciones europeas que han hecho demasiado poco y demasiado tarde para hacerle frente.

Podemos decir que Europa se encuentra de nuevo en la encrucijada, quizá más grave para su presente y más determinante para su futuro que la de 2007. Tiene que escoger entre profundizar en su integración, lo que implica compartir más soberanía, o aceptar la desintegración de lo conseguido, en particular en los dos aspectos más importantes de la construcción de una unión política que supere la dimensión nacional, es decir la moneda y la frontera.

En efecto, la moneda y la frontera definen la soberanía. La frontera delimita el espacio de una comunidad política y el valor de su moneda refleja su fuerza. Por eso la creación del euro y la supresión práctica de las fronteras mediante el acuerdo de Schengen, han sido parte tan importante de la integración europea, por la cual Estados soberanos comparten soberanía a través de instituciones comunes.

Y en la práctica, para los europeos la creación de una moneda común y la supresión de sus fronteras comunes han sido los signos más evidentes de su integración política y las ventajas de la integración se hacen evidentes cuando viajan. Pasar una frontera, sea por placer o por necesidad, ya no exige cambiar de moneda ni enseñar su pasaporte. Pero compartir una moneda exige coordinar las políticas económicas y suprimir las fronteras internas implica que las fronteras exteriores se convierten en fronteras comunes. Y la actual encrucijada que vive Europa se caracteriza porque esos dos elementos simbólicos de la unificación están amenazados: la crisis de las Deudas públicas amenaza la estabilidad del euro y las tensiones migratorias aceleradas por los acontecimientos del Norte de África han cuestionado los acuerdos de Schengen.

Se ha demostrado así la extrema fragilidad del proceso de comunitarizar la moneda y suprimir las fronteras. Ha bastado que un pequeño país, Grecia, que representa menos del 3% del PIB de la zona euro, tuviese problemas de equilibrio presupuestario para que la zona euro haya llegado a una situación crítica. Ha bastado que lleguen 25.000 emigrantes tunecinos a la primera línea de costa europea que es la pequeña isla italiana de Lampedusa para que Francia cierre su frontera con Italia y los dos países pidan, y la Comisión acepte, una urgente revisión del Tratado de Schengen para permitir restablecer controles en las fronteras.

Los europeos hemos saludado la primavera árabe después de haber apoyado a los dictadores del norte de África hasta el último minuto. Y des-

pués de que sus pueblos los hubieran expulsado, ante nuestra sorpresa y desconcierto, lo único que nos ha preocupado es la amenaza migratoria creada por el fin del control que esos regímenes ejercían. Habíamos hecho un pacto con el diablo subarrendando con dictadores la contención de la emigración y, en algunos casos como en Italia, la retención y devolución de los emigrantes ilegales. Pero las democracias árabes emergentes exigirán un mejor acuerdo que incluya mas ayuda, un mejor acceso a nuestros mercados y una mejor gestión de la emigración. Es a eso a lo que Europa debería prepararse en vez de reacciones populistas para justificar volver a los controles en las fronteras.

Mal que bien, al menos la respuesta a la crisis de la moneda ha representado «más» Europa. Se han tomado decisiones, aunque haya sido al borde del abismo, que hubiesen sido impensables. Sistemas de ayuda financiera y mas coordinación de las políticas económicas y fiscales serán la positiva herencia de la crisis. Pero ante la crisis migratoria la reacción ha sido de «menos» Europa. Y si la solidaridad europea frente a la crisis del euro tardo en llegar y se administro a cuentagotas, la llegada de algunos miles de emigrantes de mas a Italia provoco un grave enfrentamiento entre franceses e italianos, cada cual tratando de quitarse el problema de encima o evitar tener que colaborar en su solución.

Cuando Italia se encuentra con 25.000 emigrantes acumulados en Lampedusa pide a los otros Estados europeos que contribuyan a hacerse cargo de ellos. Casi todos se niegan argumentando que no es un numero imposible de gestionar para un país de la talla de Italia. Berlusconi responde con una *furberia* (una astucia), les da un permiso temporal de residencia no para que se queden en Italia sino para expedirlos al otro lado de los Alpes. Francia responde con controles en la frontera y parando y devolviendo a Italia los trenes. Al final de psicodrama, acuerdo para que la Comisión revise Schengen y permita reimponer controles fronterizos en casos de «excepcional dificultad».

¿Pero lo ocurrido era realmente un caso de «excepcional dificultad»? Ciertamente no. Berlusconi tuvo que acabar reconociendo que Francia recibe 5 veces mas emigrantes magrebíes que Italia. En el fondo unos y otros han tratado de contentar a su partidos antiemigrantes a los que necesitan como aliados o a cuyos electores tienen que cortejar.

Para salir de su actual encrucijada Europa tiene que restaurar la confianza en ella misma y entre sus Estados miembros. La confianza es condición necesaria para ejercer la solidaridad. Y la solidaridad transeuropea, que siempre ha sido en la practica muy limitada, tiene hoy que hacer frente a las dinámicas populistas que se han levantado en los países mas prósperos y hasta ahora los mas dispuestos a la apertura, como los nórdicos, que se refugian de nuevo en sus limites nacionales ante el temor a la perdida de identidad y de independencia que implican la emigración y la integración supranacional.

Ha sido la cacofonía europea la que ha sembrado la desconfianza sobre la solvencia de Grecia y retrasado la ayuda imprescindible para evitar su quiebra. Al final se hemos ido dando, con el paso decisivo del ultimo Consejo de julio, porque así lo exigía la defensa del euro. Pero los manifestantes de las plazas de Atenas y de otras plazas europeas, entre ellas las nuestras, asfixiados por planes de austeridad que se hacen ya insoportables y los emigrantes tunecinos y libios que se ahogan en su intento de llegar a Europa son hoy las caras dramáticas de la escasa solidaridad entre los europeos. Es necesario restablecer la confianza y evitar la división profunda entre una parte de Europa que sale reforzada de la crisis y otra que se hunde en la recesión. Entre los ciudadanos del norte que no quieren pagar con sus impuestos los errores de los del sur, y los del sur sometidos a una cura de rigor que perciben impuesta por los del norte.

Tanto una moneda común como una frontera abierta requieren la confianza de que todos

cumplirán con las obligaciones comunes. Y esta confianza se ha debilitado en Europa desde que en 2007 salimos de la crisis constitucional y nos precipitamos en la crisis económica y en la crisis del euro.

Analicemos con mas detalle esa crisis del euro, que es la parte mas evidente de la actual encrucijada europea.

He creído desde el principio de la crisis, y a pesar de su agravamiento continuo sigo creyendo que hay una interesada exageración en estos temores y deseos de que las profecías sean autorealizables. No he creído que el euro estuviese en peligro de implosión, entre otras cosas porque a ningún país le interesa abandonarlo, y ni siquiera a Alemania le convendría hacer banda aparte en una nueva zona marco. Pero su supervivencia dependerá de que los gobiernos europeos sean capaces de desarrollar una mejor coordinación y demostrar una mayor solidaridad.

Conviene recordar ahora que el euro heredo todas las ambigüedades de la construcción europea y fue aceptado porque en un determinado momento histórico algunos Estados europeos consideraron que les convenía mas una moneda común que evitase a sus monedas propias seguir sufriendo los contrachocques de la inestabilidad del dólar.

Ahora el euro ha llegado a un momento crucial de su existencia como moneda única de un conjunto de Estados sin la misma política económica y sin instrumentos de solidaridad efectivos mas allá de los limites del raquítrico presupuesto comunitario.

Siempre se había dicho que la hora de la verdad para el euro vendría cuando tuviera que afrontar una recesión grave como la actual. Y algunos temíamos, como decíamos en «Europa en la Encrucijada», que podría tropezar hasta caer si se seguía apoyando solo en una política monetaria unificada, con políticas fiscales ampliamente descentralizadas.

Para hacer frente al riesgo que implicaba ese euro cojo —o *unijambiste*, según la conocida metáfora de Delors—, algunos habíamos abogado,

sin ningún éxito, por un gobierno económico de la zona euro. Ha hecho falta verle de cerca las orejas al lobo para que la idea se empiece a abrir paso, pero sin que las palabras encierren los suficientes contenidos. En el fragor de la crisis, en las declaraciones de madrugada para intentar calmar a los mercados, incluso los alemanes, que, como he explicado antes, siempre habían sido muy reticentes a la idea, han acabado pronunciado, por boca de su cancillera Merkel, la frase mágica «gobierno económico de Europa».

Con ello se pretendió primero justificar poner bajo tutela la economía griega yendo más lejos de las previsiones de los Tratados. Y después se fue mucho mas lejos alterando las dos bases sobre las que se había edificado el euro desde su fundación :no corresponsabilidad de las deudas publicas y estricta separación de las políticas monetarias y fiscales. La gran critica alemana a las actuaciones del BCE interviniendo en los mercados secundarios para comprar Deuda publica de los países en dificultad es precisamente la ruptura de esa separación entre lo monetario y lo fiscal. Pero poco a poco, crisis tras crisis, con la espalda contra la pared y a ultima hora hemos ido rompiendo los tabúes que nos impedían actuar. Aunque todavía quedan varios por superar para salvar a la UE y al su euro de nuestras propias contradicciones.

Hemos tenido que buscar soluciones que bordeaban los Tratados porque no quisimos que estos contuvieran los instrumentos adecuados para hacer frente a una crisis como la actual. El Secretario de Estado francés de Asuntos Europeos fue, imprudentemente, tan lejos como decir que las decisiones del 9 de mayo de 2010, al crear un fondo europeo de estabilización, y la compra de Deuda publica por el BCE, implicaban una modificación «implícita» de los Tratados. Lo que no sirvió para tranquilizar a la opinión publica alemana ni a su Tribunal Constitucional, que todavía tiene pendiente pronunciarse sobre los recursos presentados contra dichas actuaciones.

A la vista de lo que ha ocurrido, hay que admitir que hubiese sido necesario dotar desde el principio a la zona euro de un mecanismo de solidaridad financiera coyuntural. Pero cuando se concibió el euro se aceptó que diseñar un mecanismo de gestión de crisis incitaría a la imprudencia, de manera que era mejor no tenerlo como mejor forma de disuadir a los que tuviesen necesidad de utilizarlo.

Hoy es forzoso reconocer que se pecó de exceso de confianza en los mecanismos de vigilancia que debían hacer imposible que una crisis ocurriera. Y cuando se ha producido esa crisis, que era teóricamente imposible de concebir, se ha tenido que improvisar por no haber querido prever.

Como decíamos antes, los temores que expresábamos en «Europa en la Encrucijada» se han confirmado. Forzoso es reconocer que los mecanismos de vigilancia del Pacto de Estabilidad, también llamado y de Crecimiento, han fallado estrepitosamente, tanto en su concepción como en su aplicación.

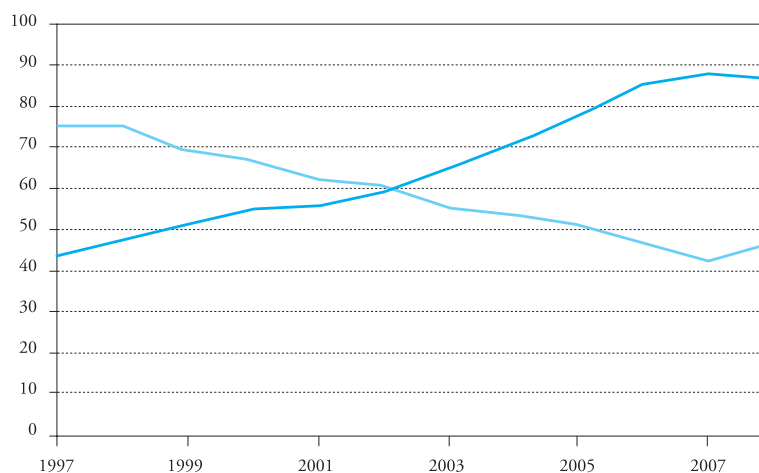
Primero, en su aplicación, como lo muestra el caso griego. Durante 10 años la diferencia media entre el déficit presupuestario real griego y el co-

municado a la Comisión ha sido de 3,3 puntos de su PIB! ¿Cómo es posible que un fraude tan masivo y continuado haya podido mantenerse durante tanto tiempo sin que la Comisión se enterase o se quisiera enterar? Alguna responsabilidad deben también tener los que debían ejercer la vigilancia prevista en los Tratados...

Aunque hay que decir en descargo de la Comisión, que cuando sospecho que en las cuentas griegas había algo que no cuadraba y pidió poderes para auditar su contabilidad pública, el Consejo se lo negó, con Alemania a la cabeza, para mantener el principio de soberanía de los Estados.

Segundo, ha fallado en su concepción teórica, como muestra el caso español, bien diferente del griego a pesar de algunas declaraciones imprudentes. Bien diferentes porque en Grecia el déficit creo la crisis y en España ha sido la crisis la que ha creado el déficit. El caso griego es un claro caso de indisciplina fiscal, pero este no es el caso de España donde los problemas han venido del exceso de endeudamiento del sector privado, como muestra sintéticamente la Figura 1. (En términos globales el endeudamiento de las familias europeas ha sido mucho mayor que el de los gobiernos como

Gráfico 1.  
Endeudamiento público y privado en España. En porcentaje del PIB





muestra el Gráfico 1 bis ). Ni de Irlanda, donde el problema ha sido el de una gravísima crisis del sector bancario privado. Y en el límite tampoco el de Portugal que ha tenido más que ver con la incapacidad de su economía para crecer en el nuevo entorno competitivo de la moneda y el mercado únicos. Pero en los tiempos de Maastricht se suponía que bastaba vigilar la inflación y los déficits públicos porque el sector privado era por naturaleza estable. Estábamos tan contentos con nuestro superávit presupuestario que no prestamos ninguna atención al colosal endeudamiento privado, de familias y de empresas, que alimentaba una burbuja especulativa gracias a tipos de interés reales negativos.

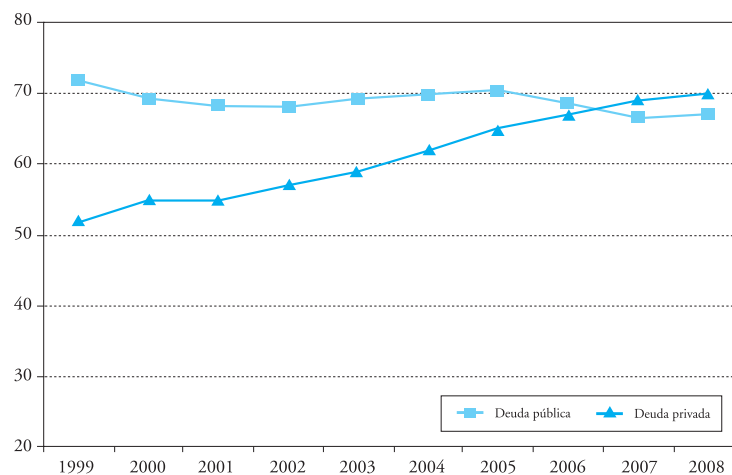
La España de 2007 tenía un superávit presupuestario del 2%, un crecimiento del 4 % y éramos la envidia de Europa. A los que se preocupaban por la solidez de un crecimiento que había hecho pasar la inversión en vivienda del 5% al 10% del PIB y generado el segundo déficit comercial más grande del mundo en volumen, el superávit presupuestario servía de garantía de incuestionable salud. Puesto que los problemas solo podían venir del sector público y este se portaba excepcionalmente bien no había nada de lo que inquietarse.

Después de golpe llegamos a tener un déficit del 12%, en parte causado, como en todos los países, por el recurso al gasto público para sustituir la caída de la demanda del sector privado. Y por una caída en picado de los ingresos fiscales como consecuencia de la caída de la actividad. Esta es una de las grandes diferencias entre España y Grecia. No habría que cansarse de repetir, aunque a estas alturas ya sea inútil que en Grecia la crisis ha sido causada por el déficit y en España es el déficit el que ha causado la crisis.

Y el tercer fallo ha sido en la viabilidad de la solución llegado el caso de que un Estado se encuentre con graves dificultades. Aceptar impasibles la quiebra de un Estado miembro del euro para que sirviese de escarmiento a los demás hubiera tenido graves consecuencias para el conjunto de la zona, como dejar que quebrase Lehman Brothers lo tuvo para el conjunto del sistema financiero mundial. Además, los Estados del euro siguen siendo miembros del FMI, pueden solicitar su ayuda para evitar su quiebra y no dejarían de hacerlo para salvar el honor de Europa.

Esa tentación, la de dejar a Grecia purgar sola sus culpas y que llegase a la quiebra, existió. Como existió el rechazo a la intervención del FMI

Gráfico 1 bis  
Endeudamiento público y privado en la Euro Zona. En porcentaje del PIB



argumentando, no sin razón, que sería un poco raro que el FMI interviniese en un país de la zona euro, que a fin de cuentas es la segunda moneda de reserva mundial y el primer accionista del Fondo.

Esas tentaciones fueron superadas, no sin un largo proceso de dudas y tergiversaciones que les costo caro a los griegos, debilitó la credibilidad de la UE y propició el contagio de la crisis a otros países.

El primer acuerdo para ayudar a Grecia a financiar su déficit público se prestaba a múltiples interpretaciones y reflejaba bien las dificultades de la Unión Europea para hacer frente a este tipo de crisis, sin disponer de instrumentos ni de sistemas de decisión adecuados. Los 16 del euro ratificaron un acuerdo franco-alemán tomado horas antes en una reunión bilateral Sarkozy-Merkel en el que Alemania consiguió todo lo que había venido exigiendo.

Si Alemania escribió el guión, Francia se encargó de la puesta en escena, con Sarkozy prodigándose para asegurar que era un gran éxito histórico para Europa y que abría las puertas del tan anhelado gobierno económico. Desde entonces los Consejos Europeos han proclamado varias veces que sus decisiones eran éxitos históricos, pero la crisis siguió aumentando en gravedad y contagiando a otros países, primero Irlanda, después Portugal y en estos momentos amenazando a España e Italia.

Alemania impuso, contra Trichet y por razones de política interior, algunas de ellas comprensibles, la intervención del FMI. Y además que Europa solo actuase en última instancia y que se estableciesen criterios más estrictos para garantizar la estabilidad de la zona del euro.

Ciertamente, hacía falta un compromiso entre los que querían que solo fuese el FMI el encargado de salvar al soldado griego y los que querían una solución estrictamente europea. Al final el FMI tendrá una intervención «sustancial» en los préstamos a conceder a Grecia si los mercados le exigiesen unos tipos «extravagantes».

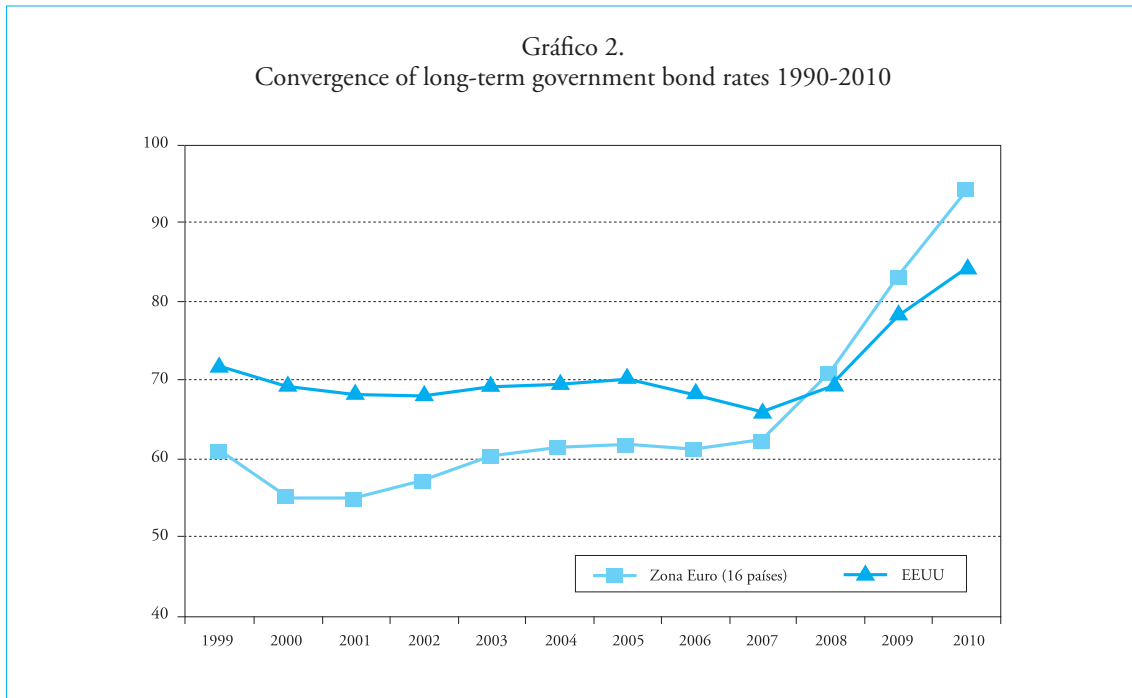
El calificativo dejaba un amplio margen de interpretación para que los países del euro deci-

diesen por unanimidad —es decir, con el permiso de Alemania— que había llegado el momento de conceder a Grecia préstamos bilaterales.

En el momento de ese acuerdo, Grecia pagaba por su deuda el 6,5%, unos 350 puntos básicos más que el bono alemán a 10 años, muy superior al 4% que pagaba Portugal o al 3% de los préstamos que podría obtener del FMI. Para un país en esa situación, esos tipos no eran soportables y el sobrecoste que los mercados le imponían anulaba buena parte de su esfuerzo de ajuste presupuestario. Pero podrían no considerarse «extravagantes» si se comparan con los mil puntos básicos adicionales que pagaba Grecia antes del euro. En cambio, desde la introducción del euro hasta la crisis, los tipos de interés que los mercados habían pedido para financiar el déficit griego han sido prácticamente los mismos que a Alemania, como muestra el Gráfico 2.

Se exigió también los préstamos bilaterales de los gobiernos europeos no debían ser subvencionados, es decir, su tipo debía ser parecido al de un mercado «normal». En la práctica, su precio y cantidad se deberían haber decidir políticamente, pero en realidad ese tipo de mecanismo de ayuda se pensó para que no tuviera que ser aplicado y de hecho no lo fue. Cuando, gracias a posteriores acuerdos, se concedió una línea de apoyo financiero a Grecia, lo fue a unos tipos superiores al 6%, prohibitivos para ayudar a una economía anémica y después tuvieron que ser rebajados en dos ocasiones, la última en el Consejo del 21 de julio, para igualarlos al tipo al que el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera consigue financiación en los mercados.

Ese primer acuerdo se presentó como una forma de hacer ver a los mercados que sus exigencias tendrían un límite. Todos insistieron en el carácter «preventivo» del plan de ayuda, especialmente el presidente del BCE, y tanto insistieron que esa arma de disuasión monetaria no sirvió para nada porque los mercados siguieron atacando a Grecia y tuvo lugar el tan temido contagio a España y Portugal.



No fue un acuerdo muy glorioso para la imagen simbólica del euro, y una moneda, que está basada en la confianza que inspira, tiene mucho que ver con los símbolos.

Se pueden comprender los sentimientos de la opinión pública alemana, reacia a pagar por países que no han hecho los mismos esfuerzos para garantizar la estabilidad y mejorar la competitividad económica. Y que sigue teniendo nostalgia del marco, que sacrificó en el altar de la integración europea como precio por su reunificación. Pero habría que haber explicado que no se trataba de ayudas a fondo perdido, como si de un nuevo Fondo de cohesión se tratara, sino de préstamos a un tipo de interés razonable para resolver un problema que afectaba también a la estabilidad del euro y a la solvencia de los bancos alemanes, que son los grandes poseedores de deuda pública griega.

Hasta ese momento, sin hacer mucho ruido, el BCE fue el que más ayudó al aceptar la deuda griega como garantía de los préstamos que concedía a los bancos, dando un verdadero balón de oxígeno a Grecia.

Pero hizo falta que los ataques especulativos amenazasen con provocar otra crisis financiera global y la intervención del propio presidente Obama para que los gobiernos europeos reaccionasen.

Y el azar escogió el Día de Europa para que se decidieran por fin a dar una respuesta masiva a los ataques especulativos contra su moneda, después de haber hecho durante demasiado tiempo demasiado poco y demasiado tarde.

Sin un marco jurídico adecuado para actuar, y ante las reticencias de la canciller Merkel a llegar a una solución efectiva antes de sus elecciones regionales, tres meses de reuniones, gesticulaciones, promesas y falsas seguridades solo habían servido para alimentar la especulación.

Así, lo que en principio fue un problema griego se convirtió en una crisis de la zona euro con repercusiones mundiales. Al final, los países del euro aceptaron utilizar el artículo 122 del Tratado de Lisboa, que permite ayudar a un país ante circunstancias excepcionales que escapan a su control.

Ello implica una verdadera transformación de la organización y funcionamiento de la zona euro.

El Consejo decidió acabar *de facto* con la cláusula de no rescate que impedía ayudar a un país en dificultad, que había sido introducida precisamente para evitar que los Estados utilizaran el escudo del euro para aplicar políticas presupuestarias laxistas.

El fondo europeo de estabilización, que puede llegar a 750.000 millones, es, al margen de su elevada cuantía, la clase de solución que la Comisión Europea propuso en marzo con el apoyo francés y que Alemania rechazó. Bajo la presión de los mercados, y mientras se abrían las urnas en Renania del Norte, Merkel tuvo que acabar aceptando el fin de uno de los dos grandes principios con los que se concibió el euro.

El otro principio, supuestamente inquebrantable, sacrificado a las circunstancias es el de la intervención directa del BCE en los mercados de deuda pública en la zona euro. Después de haberlo rechazado rotundamente la víspera, Trichet aceptó comprar Deuda pública, lo que equivale a financiar a los Estados. No de forma directa, sino recomprándola en los mercados secundarios, que es lo que el Tratado le permite. Pero la puerta está abierta a la tan temida monetización de la Deuda y de paso se da un alivio extraordinario a los bancos que pedían de rodillas que se les desembarazara de la carga de activos que ya no podían mantener.

Aparte de la ruptura de los tabúes, la crisis ha mostrado también la debilidad del liderazgo en la UE. Los acuerdos franco-alemanes son necesarios, pero cada vez más difíciles y no suficientes. La Comisión ha perdido capacidad de iniciativa y los acuerdos entre gobiernos no la han compensado.

En estos momentos muchos problemas subsisten. Los países del euro no tienen los 500.000 millones que deben aportar, tendrán que pedirlos prestados a los mismos mercados que tratan de tranquilizar con reducciones drásticas del déficit público.

Esa reducción puede ser socialmente insostenible y económicamente contraproducente porque puede dificultar el crecimiento, sin el cual

no es posible la reducción del déficit. Con estas políticas de austeridad existe un grave riesgo de que la reducción acelerada del déficit cuando la recuperación es todavía muy frágil empuje a la economía europea por una senda recesiva.

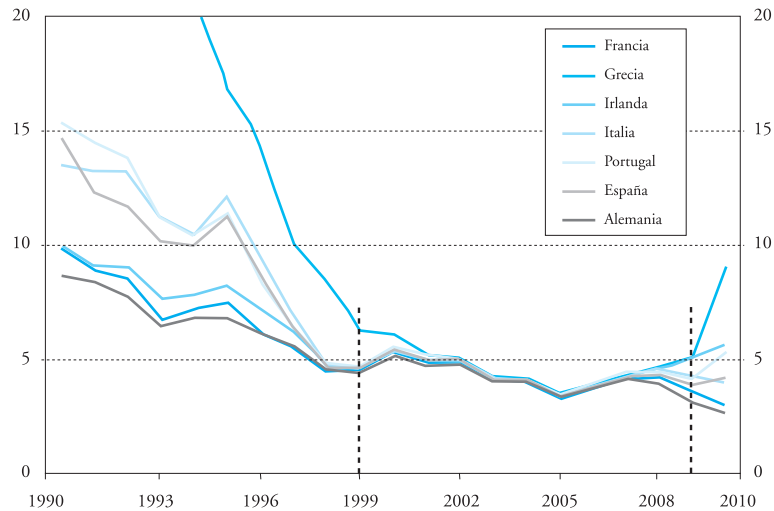
Los crecimientos del 2010 y los previstos para el 2011 son muy escasos para reducir el endeudamiento con relación al PIB a pesar de los recortes en el gasto. Y lo lamentable es que toda la presión especulativa y las exigencias de los mercados se concentren contra el euro cuando el déficit público global de los países del euro es menos del 7% del PIB mientras que tanto EEUU como el Reino Unido y Japón están por encima del 10%. Como muestra el Gráfico 3, la evolución del déficit público americano es mucho más preocupante que la del europeo.

La «cultura de la estabilidad» exigida por Merkel se ha impuesto en Europa más allá de su optimalidad en las presentes circunstancias recesivas. La consigna es reducir el déficit a toda prisa tanto como hace al principio de la crisis era gastar para mantener la demanda.

Se puede pensar que entonces, al gastar a toda prisa, los gobiernos hicieron lo que tocaba porque había que mantener la demanda y ahora hacen también lo que toca porque hay que reducir el endeudamiento ante un déficit que se les ha escapado de las manos. Algo de eso hay pero el problema es, ahora como antes, los efectos colaterales de las políticas que se aplican. Nadie duda que haya que reducir el déficit, pero se puede discutir sobre la optimalidad de una política de reducción del déficit tan acelerada impuesta por los mercados financieros y sus efectos negativos a corto plazo sobre el crecimiento sin el cual no hay reducción posible del ratio de endeudamiento.

Al final de esta historia, hay que considerar que el contagio de la crisis griega a otros países del euro era perfectamente evitable. Grecia representa solo el 2% de la economía europea y si la cosa ha ido tan lejos ha sido porque los líderes europeos

Gráfico 3.  
Government debt ratio in US and eurozone



han estado tergiversando sobre las medidas a tomar hasta provocar una desconfianza de los inversores en los países de la periferia del euro.

¿Por qué esta lentitud e indecisión? ¿Por qué tantas declaraciones contraproducentes que quitaban valor mañana a los planes de apoyo decididos ayer? ¿Por qué haber estado vacilando y lanzando propuestas inviables y contraproducentes como la de la salida de Grecia del euro? ¿Por qué no haber entendido rápidamente en algunas capitales que ayudar a Grecia era en su propio interés?

Probablemente porque, como nos decía Tomaso Padoa Schioppa en el Instituto Universitario Europeo de Florencia, seguimos creyendo que se puede disfrutar a la vez de las ventajas de la independencia y de la interdependencia. El mito de la independencia de los Estados está tan anclado en la cultura política europea que sus elites siguen defendiendo posiciones que son inviables debido al alto grado de interdependencia que hemos tejido entre los países europeos.

Que unos sean, o crean ser, virtuosos y otros manifiestamente pecadores ante el credo del Pacto

de Estabilidad, todos, fuertes o débiles, hemos perdido nuestra soberanía económica. Las decisiones de los demás nos afectan hasta el punto que no basta con hacer bien los deberes en casa para que sus errores nos puedan dejar indiferentes.

El que fue uno de los padres del euro nos ha explicado, y yo le tomo casi al pie de la letra, las razones de esta interdependencia. Los que han perdido competitividad y acumulado deudas y déficit son muy dependientes de sus acreedores y están condicionados por las obligaciones que les marcan los mercados y los tratados que han suscrito y no respetado. Pero también los que están en posición de fuerza porque son competitivos y con finanzas públicas saneadas dependen de los que a fin de cuentas son sus deudores y sus clientes.

La mitad de la deuda griega la tienen los Bancos de los países centroeuropeos. Alemania consigue dos tercios de su superávit comercial de los déficits del resto de los países del euro. La interdependencia que hemos creado a través de una tupida red de relaciones comerciales y financieras hace que nadie pueda ser ya independiente plenamente.

Cuando un apartamento se quema en un bloque de habitaciones, los demás no pueden cerrar las cortinas y dejar que el incendio haga pagar al vecino su falta de vigilancia, ni pueden perder un tiempo precioso deliberando si merece o no acudir en su ayuda. Mas vale que ayuden a apagar el fuego antes de que también les queme sus casas. Por solidaridad, pero sobre todo por propio interés. Por supuesto luego, cuando el peligro haya pasado, habrá que tomar medidas para impedir que vuelva a ocurrir. Pero mientras tanto el fuego en casa de uno es problema de todos.

Por eso el problema de Grecia, independientemente de sus causas, era un problema de toda la Unión. Una acción concertada en su ayuda no era un acto voluntario de generosidad, sino la defensa del interés de todos.

La solidaridad es una característica fundamental de toda comunidad política, también de la UE, pero hubiera hecho falta mucha mas capacidad pedagógica para explicar porque había que intervenir y vencer el discurso populista ante el que se ha claudicado, demorando las soluciones hasta llegar a la difícil situación actual.

Las vías de salida de nuestra actual encrucijada dependerán de nuestra capacidad de avanzar hacia la gestión consciente de la interdependencia o, por el contrario, del retroceso buscando una independencia ilusoria.

A la luz de esta disyuntiva es como hay que juzgar los resultados del Consejo del 21 de julio, acontecimiento con el que pongo fin a estas reflexiones.

Como era de prever el Consejo decidió no se aplicar el impuesto a los Bancos como forma de hacerles contribuir al esfuerzo de salvamento de Grecia. Era demasiado complejo y con demasiadas resistencias. Pero las decisiones adoptadas han permitido mejorar la situación de Grecia y abren el camino a la concesión de un nuevo préstamo de 109.000 millones de euros.

Por fin se acepto lo que era necesario. Aunque sea tarde y, como decía Churchill de los EEUU,

después de haber ensayado todas las demás soluciones. Ahora si se puede hablar de una verdadera ayuda a Grecia porque se rebajan los tipos de interés a valores razonables, se alargan los plazos de amortización de la Deuda, se disminuye su cuantía a través de un *default* parcial pactado con los acreedores y con el BCE y se reconoce que la austeridad sola no sacara a Grecia del agujero y por ello se plantean ayudas estructurales a su crecimiento. Esta aceptación de lo necesario representa un cambio copernicano para los posiciones de Alemania y el BCE.

En la practica se ha acabado organizando una reestructuración, aunque sea parcial, de la Deuda griega, algo hasta ayer rechazado como tan imposible de aceptar como de aplicar, sobre todo por el BCE. Y se acepta que el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FESF) pueda comprar en el mercado secundario Deuda de los países asistidos, e incluso prestar preventivamente a países en dificultad para evitar que la especulación acabe de hundirlos, lo que también había sido rechazado rotundamente por algunos países, sobre todo Alemania.

El 21 de julio de 2011 han caído algunos tabúes como otros cayeron el 9 de mayo de 2010. Otros tendrán que caer, como el que se opone a la creación de los Eurobonos antes de que se construya un sistema de solidaridad financiera europea. Pero, ¿por qué se ha tardado tanto en aceptar lo que era necesario? ¿Por qué lo que ayer era impensable hoy se acepta como indispensable? ¿Por qué tanta tozudez en negar soluciones que al final se han tenido que aceptar en nombre de un pragmatismo que hubieran hecho mejor en practicar antes?

Porque así funciona Europa, una Unión de solidaridad limitada, que avanza construyendo en el dolor su arquitectura federal, resistiéndose hasta ultima hora en función de la reactividad de las opiniones publicas nacionales, por falta de suficiente liderazgo político, por falta de voluntad de avanzar en la integración hasta que la realidad lo impone.

Han hecho falta 18 meses de discusiones para acabar aceptando que la austeridad y los ajustes impuestos a Grecia no resolverían el problema porque sin crecimiento era imposible reducir el ratio de su Deuda a su PIB. Al final, como decía al principio de esta reflexión, se ha acabado aceptando que el problema no era de liquidez sino de solvencia. Para que la ayuda fuese realmente una ayuda, y no una forma de castigar a los griegos, los préstamos debían ser a largo plazo, como los 30 años ahora aceptados, con largos periodos de carencia, como los 10 años ahora acordados, y con los mismos tipos de interés, 3,5%, al que el FESF consigue recursos en el mercado.

Ha hecho falta meses de cacofonía y discrepancias de todo tipo y la tozudez de Merkel para aceptar que los acreedores de Grecia deberían asumir parte del coste de la crisis porque la Deuda acumulada era demasiado grande para que los griegos pudieran pagarla. Se diga lo que se diga, lo acordado equivale a aceptar un *default*, encubierto y pactado, pero *default* a fin de cuentas. Las agencias de notación no dejaron de señalarlo, como ya han empezado a hacerlo, pero no probablemente no pasara nada porque también jugaran el juego que todos saben era inevitable. El problema puede venir, pero en eso los europeos poco o nada podemos hacer, de la situación de la deuda y el déficit en EEUU que, como decía antes, es mas grave que el nuestro.

Finalmente, el BCE ha tenido que aceptar la participación privada en el coste de la operación de ayuda a Grecia y a pesar de ello seguir aceptando los bonos griegos como garantía de sus prestamos. En contrapartida consigue que el FESF le libere de la carga que para su balance representan los bonos griegos que había comprado en los últimos meses.

Alemania ha tenido que aceptar las intervenciones del FESF en el mercado secundario de Deuda de los países en dificultad. Si se hubiese decidido hacerlo antes nos hubiésemos ahorrado

mucho dinero y algún susto. Y tanto el BCE como el FESF tendrán que seguir haciéndolo si queremos evitar que la crisis se agrave.

En cuanto a la participación «voluntaria» de los Bancos en la reestructuración de la Deuda griega, no esta muy claro como se hará ni que coste va a tener. Poco dice la resolución del Consejo al respecto y las cifras que se avanza son confusas y contradictorias con las del Instituto Internacional de Finanzas, el *lobby* bancario. Las distintas opciones descritas por la prensa salen de las propuestas que ha hecho el IIF, pero los bancos salen mucho mejor parado de lo que se temían, el impacto en su cuenta de resultados será muy asumible. En todo caso ven alejarse la amenaza de aplicarles un impuesto si no aceptaban participar en una reestructuración «voluntaria» y esta se hará de la forma que ellos mismos decidan y acepten.

Se trata de un avance importante, pero esta por ver que sea suficiente para garantizar la sostenibilidad de la Deuda griega y calmar definitivamente a los mercados. En el momento de cerrar este análisis la evolución de las cotizaciones bancarias en las Bolsas y de la prima de riesgo española e italiana siguen siendo inquietantes.

Y como decía al principio, la nueva encrucijada de la UE es la que nos hará escoger entre mas integración o desintegración. Mas integración implica la creación de un verdadero Fondo Monetario Europeo, la emisión de Eurobonos y la mayor coordinación de la políticas económicas. Nada de eso se hará sin que las políticas nacionales se hagan mas «europeas», es decir sin una mayor capacidad de decisión política a nivel europeo, sustentada por una mayor legitimidad democrática de sus instituciones. Con lo cual, una salida positiva a la actual encrucijada europea de la crisis del euro exigirá superar el déficit democrático sobre el que se centraba nuestra reflexión acerca de la encrucijada de 2007.







# LOS DISTRITOS INDUSTRIALES COMO UNA OPORTUNIDAD COMPETITIVA PARA LAS PYMES

*Vicent Soler i Marco*

Universidad de Valencia

Hace poco más de tres años que se publicó el monográfico de *Mediterráneo Económico* (número 13, mayo de 2008) sobre los distritos industriales en donde colaboraron los especialistas más prestigiosos de Italia y España. Ya entonces nos preguntábamos cómo podrían adaptarse estos modelos territoriales, tan exitosos para las pymes mediterráneas en el pasado, a los nuevos aires que plantean la aceleración de los procesos de globalización económica y la irrupción de la «economía del conocimiento». Una pregunta que continua vigente, pero que puede contestarse con una perspectiva matizada, dada la evolución tanto de la realidad económica—fundamentalmente, por la profunda crisis económica que padecemos— como de la propia literatura al respecto<sup>1</sup>.

Conviene subrayar que el título de este artículo reitera el del preámbulo de aquel monográfico porque, hoy como ayer, efectivamente, no hay motivo para pensar que las «aglomeraciones industriales *marshallianas*», los distritos industriales tal y como los definió Giacomo Becattini en su artículo seminal (Becattini, 1979), hayan dejado de ser una oportunidad competitiva para las pymes que pueblan de manera abrumadora nuestro tejido productivo.

También conviene subrayar que trataremos de no retrotraernos al monográfico más que para apuntar aspectos que entendamos necesario. Así pues, si se desea ampliar algunas de las ideas y de las incitaciones reflexivas que aquí se apuntan, sería aconsejable volver a él, al monográfico.

<sup>1</sup> Agradezco a mi compañero de Departamento, Rafael Boix, las sugerencias realizadas.

## 1. El debate teórico y la realidad económica

Las características socio-económicas históricas de muchas regiones mediterráneas, particularmente en Italia y en España, con procesos de industrialización localizados, generan condiciones para la aparición de *distritos industriales* prácticamente desde mediados del siglo XIX hasta nuestros días.

Otra cosa es que al concepto y la teoría conexa les cueste entrar en los ámbitos académicos y de políticas industriales españoles. Por ejemplo, habrá que esperar a 1986 para que se dé a conocer aquí el artículo seminal de Becattini, gracias a la traducción que el profesor Joan Trullen hace para la *Revista Econòmica de Catalunya* (Becattini, 1986).

Con todo y con eso, excepto en algunos pequeños núcleos de Cataluña y la Comunidad Valenciana, el pensamiento económico español ha sido escasamente permeable a la teoría del distrito industrial de manera que tardaría unos años más, hasta prácticamente el año 2000, en extenderse a lo largo y ancho del país (Ybarra, 2011). Aun así, para algunos autores, esta teoría continúa siendo un modelo interpretativo menor e incapaz de explicar las dinámicas del desarrollo económico.

Según Boix y Trullen (2011), por dos razones. La primera porque, en este tiempo, la atención de los economistas se centra en temas macroeconómicos, por las secuelas de los debates sobre la crisis de los setenta. La segunda, quizá más importante, porque el *mainstream* del pensamiento económico tenía el modelo de organización de la producción en

grandes corporaciones como paradigma dominante sin atención aparente al tejido de pymes que era el dominante en la realidad. Peor aún, la preeminencia de las pequeñas empresas siempre se vio como un severo inconveniente para el progreso económico.

Según los autores precitados estas ideas las han compartido durante mucho tiempo también los *policy makers* tanto de ideología conservadora como progresista, aunque fuese por razones diferentes, cuyo resultado es que coincidieron en implementar solamente políticas sectoriales, ignorando los aspectos territoriales.

En España, de hecho, las políticas específicas sobre distritos han sido muy escasas, con dos excepciones: la Generalitat Valenciana de los ochenta y las estrategias de *clusters* del gobierno vasco. A nivel estatal, no aparecerá hasta 2005, cuando el Ministerio de Industria aplica unas directrices para favorecer tanto los sistemas de pymes en DI como los *Sistemas Productivos Locales* (SPL<sup>2</sup>) de gran empresa, la llamadas *Agrupaciones de Empresas Innovadoras*<sup>3</sup> (Trullen, 2006).

En todo caso, tal y como subrayamos en su momento (Soler, 2008), cada territorio ha entendido el desarrollo local desde perspectivas diferentes (ordenación del territorio, empleo local, formación especializada, medio ambiente, innovación tecnológica, planes estratégicos, etc.), sin embargo, en aquellas regiones en las que se ha llegado a percibir ese desarrollo de una manera más intensa sobresale la figura del conglomerado de pequeñas empresas (pymes), especializadas en alguna actividad o proceso específico y que presentan ciertas posibilidades de desarrollo en un mercado abierto. Es decir, los llamados «distritos industriales marshallianos (DIM)».

«Marshallianos» porque fue el gran economista Alfred Marshall el que, en sus trabajos de juventud (*Principles of Economics*, 1890), dibuja de manera profunda y persistente no sólo sus puntos de vista sobre la organización industrial sino también, en general, sobre el capitalismo y los mecanismos del mercado. Y entre las especificidades de organización industrial, señaló las aglomeraciones territoriales de pequeñas empresas industriales.

Para Marshall, las economías de la división del trabajo no se reducían a las que se generaban en el seno de las grandes empresas, que era lo que comúnmente se creía en su tiempo. El economista británico entendía que también se podían conseguir por una buena integración de un conjunto de empresas especializadas y complementarias. Es decir, Marshall confirmaba contundente la importancia de los contextos adecuados para el intercambio de experiencias sociales, los valores morales, y el conocimiento productivo (Soler, 2008).

Tras la muerte de Marshall, esta valoración sobre las «economías externas» a las empresas pero «internas» al contexto territorial perdió audiencia entre los autores, porque la atención se centró de manera progresiva en la producción y comercialización masivas, como apuntamos más arriba. Fueron décadas de hegemonía del «fordismo», tanto en la realidad económica como en la literatura sobre crecimiento económico. Una hegemonía que se extendió hasta los años setenta del siglo pasado. Por ello, fue tan importante el «redescubrimiento» de esta parte del pensamiento marshalliano por parte de la *escuela florentina* a finales de esa década.

## 1.1. La Escuela de Florencia

Efectivamente, fue esta escuela italiana de pensamiento económico encabezada por Giacomo Becattini (junto con la de Modena de Sebastiano Brusco y la de Turín de Arnaldo Bagnasco) la

<sup>2</sup> Los SPL suelen ser definidos por los ámbitos territoriales donde la movilidad cotidiana trabajo-residencia se da con una determinada intensidad.

<sup>3</sup> Tanto la OIT como la OCDE valoran positivamente la existencia de los DIM. Así mismo, el Programa para la iniciativa empresarial y la innovación del 7 Programa marco para la innovación y la competitividad, 2007-2013 de la Unión Europea, también lo hace incluso apoyando la cooperación transnacional en esta materia (Comisión Europea, 2006).

que puso el acento en esta percepción teórica marshalliana como hipótesis explicativa del crecimiento de la *Terza Italia* (Sforzi, 1990). La reivindicación de Marshall llega al extremo de adjetivar estos fenómenos de agrupaciones territoriales de pymes como «distrito industrial marshalliano» (DIM)<sup>4</sup>, tal y como hemos dejado claro desde el principio.

El DIM, para estos autores, es un modelo de un lugar acotado natural y/o históricamente, caracterizado por la presencia e interpenetración de una comunidad de personas y aparatos productivos. La población de empresas y de las instituciones relacionadas con el mercado es sólo una parte, aunque central, del DIM.

Pero aquí lo que cuenta es, sobre todo, que el sistema productivo local tiene una identidad social y económica, en forma de un «atmósfera industrial»; que coincide con un conjunto de actitudes compartidas de comportamiento, conocimientos y de valores sobre la base de las interacciones culturales a nivel local de alta densidad y que orientan las inversiones técnicas, humanas y relacionales hacia formas compatibles con la posibilidad de acumulación local<sup>5</sup>.

Visto en términos evolutivos, el DIM es una entidad socio-territorial que sigue una senda de

desarrollo local que incluye una buena cantidad de alternativas en consonancia con sus características socioeconómicas, históricamente perfiladas, y caracterizada por procesos de reproducción, crecimiento y variación del propio sistema.

Según la *escuela florentina*, estos procesos de desarrollo industrial y locales son: a) una rearticulación continua y fluida de la división local de trabajo, es decir, la constitución endógena y la reorganización flexible de las tareas y funciones especializadas que conforman los procesos de creación de valor; b) la reproducción y renovación de los conocimientos contextuales, fusionándose con algo de conocimiento transferible codificado, e incorporando las capacidades especializadas para fines reproductivos y creativos; c) la preservación de los tramos comunes de motivación, como una inclinación hacia la confianza y la cooperación en los intercambios recíprocos, una actitud hacia la iniciativa empresarial y la innovación, la participación abierta de los trabajadores en el trabajo, y la participación de los ciudadanos en la vida comunitaria; d) por último, movilidad social y económica y una tela gruesa de interacción social que creen un ambiente en el que el espíritu de empresa y la innovación florezcan, y que, de varias maneras y grados, conducen a la cohesión social, siempre compatible con la conservación de una identidad local y un ambiente industrial (Becattini, Bellandi y De Propis, 2009)<sup>6</sup>.

Por su parte, las aglomeraciones industriales sin condiciones de DIM pueden tener, y tienen,

<sup>4</sup> Un fenómeno que no hay que confundir con la figura del *cluster* del economista americano Michael Porter (1990). La diferencia entre los DIM y los *clusters* empresariales de Porter es, fundamentalmente, que los primeros, y no los segundos, son tratados como una *comunidad de productores* que integra flexiblemente múltiples poblaciones de empresas especializadas. Por su parte, Michael Piore y Charles Sabel, en su renombrado libro *The Second Industrial Divide* (1984), vendrían a sostener las hipótesis de los cambios de paradigma en las organizaciones industriales –que incluyen las aglomeraciones territoriales de pymes– que han emergido favorablemente en los momentos de crisis (Soler, 2008).

<sup>5</sup> Se da el «efecto distrito» cuando «se generan ventajas competitivas derivadas de un conjunto fuertemente interconectado de economías externas a las empresas singulares, pero internas al distrito». (*Gabi Dei Ottati*, 2006). Con tres ventajas principales: el acceso a proveedores especializados, un mercado local de trabajo denso y cualificado y la generación de *spillovers* de conocimiento. Fujita y Thisse (1996) reconocen que entre estas externalidades «marshallianas» es difícil desentrañar las *pecuniarias* (las valoradas en el mercado) y las *tecnológicas* (las que el mercado no lo hace), en terminología de Scitovsky (1954).

<sup>6</sup> El retraso en la investigación sobre distritos tiene una explicación complementaria por la ausencia de una métrica de distritos, dados los múltiples factores cualitativos de los caracterizan. En los últimos años, sin embargo, han empezado a surgir trabajos sobre valoración y cuantificación de «las economías externas a las empresas e internas al territorio», con una gran diversidad de conclusiones en las aplicaciones empíricas. Esta diversidad se debe básicamente a las diferentes especificaciones de los modelos así como a la definición de las variables explicativas. En este caso, tanto el nivel de agregación como el ámbito territorial de referencia acaban siendo decisivos. Unos trabajos que, dadas las dificultades para cuantificar las variables y los flujos que *causan* ese «efecto», suelen orientarse hacia la medición más bien de las *consecuencias* del «efecto distrito», es decir, de la concreción de las *economías externas* generadas en estos espacios y, por tanto, las *ventajas competitivas* de las empresas ubicadas en ellos (Soler 2008).

una naturaleza diferente. Entre otras cosas porque, cuando no se dan las condiciones de DIM, el desarrollo local puede ser más genérico, por ejemplo, formado por actividades empresariales no relacionadas; menos endógeno, en la medida en que se generan a partir de inversiones y capitales controlados desde fuera, por ejemplo, de compañías multinacionales; más centralizado, dependiendo de estrategias de una pocas empresas); o articuladas de manera diferente, con poca división local del trabajo.

Es decir, podemos aceptar que la variedad dentro de la vida económica local es útil e incluso necesaria ante las expectativas de cambios inesperados y discontinuidades en las condiciones de mercado externas y de los contextos tecnológicos y de las infraestructuras institucionales y culturales. Sin embargo, más allá de un cierto umbral de dispersión sectorial en las actividades aglomeradas, de dependencia de decisiones económicas tomadas a partir de estrategias exteriores a la misma aglomeración empresarial, ésta ya no refleja un DIM.

## 1.2. Teoría y práctica en España

Todas estas percepciones que se habían aplicado eficazmente para explicar el dinamismo económico de la *Terza Italia*, tierra poblada abrumadoramente por pymes, a pesar de la inicial reluctancia, finalmente llegaron a España, como hemos señalado más arriba. Y la verdad es que la investigación sobre distritos industriales se ha desarrollado mucho en las últimas dos décadas, la mayoría de naturaleza aplicada con la teoría importada fundamentalmente de Italia.

No es ajeno a este desarrollo literario el que informes recientes, elaborados en el ámbito académico coincidan en señalar la importancia real de las aglomeraciones territoriales de pymes en España. Según sendos estudios de la Universitat Autònoma de Barcelona y de la Universitat d'Alacant,

alrededor del 35-40% de las empresas industriales y del 40-50% del empleo industrial español se sitúa en áreas que pueden ser identificadas como *sistemas productivos locales* (SPL) con predominio de pymes. Unas cifras similares al caso italiano. Y, si bien no todos los SPL son distritos industriales, son porcentajes que reflejan la importancia de las «aglomeraciones de pequeñas y medianas empresas» a la búsqueda de economías externas.

Además, encontramos que este fenómeno de los SPL está muy extendido: los hay en trece de las diecisiete CCAA, destacando el caso de Valencia con 53 (25,9%); Cataluña y Castilla-la Mancha, con 32 (15,6%), cada una. La mayoría están especializados en industria ligera. Eso sí, concentran más de la mitad de las exportaciones (Trullen, 2006), su capacidad innovadora es superior a la media (Boix y Galletto, 2008) y su capacidad para crear empleo también (Boix y Trullen, 2011).

Una aglomeraciones de pymes en las que existen todo tipo de actividad productiva: manufacturas, innovadoras, neotecnológicas, etc., con el bien entendido que muchos casos estas aglomeraciones pueden ser calificadas como sensibles a los cambios, en tanto que han sido capaces de adaptarse y readaptarse continuamente a los cambios a los que el mercado les ha podido inducir.

## 2. Los nuevos escenarios económicos

¿Cabe afirmar entonces que sería ésta, la de los SPL y, más concretamente, los distritos industriales *marshallianos* (DIM), una de las vías para enfrentarse a las exigencias de cambio en un mundo en continua transformación? ¿Y a la propia crisis económica actual?

Para responder a estas preguntas adecuadamente, habrá que enfatizar que la economía española continúan residiendo en un tejido industrial conformado básicamente de pymes, de sectores «con tradición», con bajo nivel tecnológico y de

*demanda débil*. Además, que se ha caracterizado hasta ahora por competir en precios gracias a que los procesos productivos eran intensivos en trabajo no cualificado, con niveles salariales relativamente bajos y uso de tecnologías maduras. Y eso, con todas las excepciones que se quiera.

Un modelo productivo que ha dado muchas alegrías en el pasado cuando la economía española era claramente una economía periférica. Es decir, un modelo que, a pesar de las apariencias, ha configurado unas estrategias competitivas empresariales que han resultado ciertamente exitosas. Incluso contando con la pequeña dimensión empresarial media que, si bien no permitía beneficiarse de economías de escala internas, sí que permitía una alta capacidad de flexibilidad y adaptabilidad a los gustos cambiantes de los consumidores.

Difícilmente se podría explicar este éxito sin tener en cuenta que ciertas economías de escala en buena parte se podían obtener *externamente* en los entornos de los SPL y de los Distritos Industriales Marshallianos (DIM). Y tanto en la primera oleada de formación de distritos industriales en el XIX como en la segunda, del cuarto cuarto del XX, los procesos se caracterizaron en buena parte por la especialización en el sector manufacturero y por tratarse de los procesos locales de producción integrada. Con el bien entendido que la banca local jugó un papel estratégico en el éxito de la operación.

En todo caso, es preciso subrayar que los DIM son heterogéneos y pueden seguir patrones de evolución distintos, a pesar de las características comunes que se puedan apreciar. Por ejemplo, algunos distritos evolucionan hacia la conformación de un dualismo empresarial: las pymes características conviviendo con algunas empresas que van ganando cuota de mercado propiamente y se proyectan hacia el exterior como líderes de la aglomeración empresarial y funcionando como motor de arrastre de las primeras (Camuffo, 2003).

Ya planteamos en el monográfico de *Mediterráneo Económico* que, mediante el uso de datos

de patentes y de diseños industriales, se demuestra que los distritos industriales han presentado una intensidad innovadora superior a la media de las pymes españolas, concluyendo que existe un «efecto distrito» positivo en términos de innovación. Por otra parte, se ha demostrado cómo en un número considerable de distritos industriales, la especialización primaria del distrito comparte protagonismo con otras actividades que, al igual que aquella, ocupan un lugar prevalente en la composición sectorial de la industria local.

Normalmente, eso se consigue profundizando en el origen de la naturaleza poliespecializada del distrito (Ruiz Fuensanta, 2008), y observando que dicha condición puede ser el resultado de una trayectoria evolutiva en respuesta a los cambios experimentados por el entorno. Y que, en todo caso, hay posibles consecuencias positivas que pueden derivarse de la poliespecialización, tanto para el distrito en sí, como para el desempeño y competitividad de sus empresas.

## 2.1. Interrogantes ante los nuevos escenarios económicos

Pero, las cosas cambian cuando aparecen nuevas periferias, países industriales emergentes cuyos costes laborales unitarios (CLU) son mucho más bajos que los de aquí. Además, en el contexto de globalización económica actual, hay que considerar los dilemas nuevos como el que se plantean en algunas economías occidentales ante el fenómeno de estos países emergentes, particularmente de China e incluso de los países de la Europa Oriental. Dilema, por ejemplo, entre la alternativa proteccionista o la de considerar la posibilidad de hacer compatible el desafío competitivo y la colaboración entre las empresas de aquellos países y las occidentales.

Por lo que respecta al tema que nos ocupa, el de los DIM, hay que subrayar que las oportu-

tunidades para la creación de nuevas formas de aglomeraciones empresariales se amplían. Sin embargo, estas aglomeraciones no necesariamente se combinan con procesos robustos de *distriturización* y, a veces, incluso, la expansión de nuevos *clusters* contribuye al declive de antiguos DIM.

Por otra parte, con el rápido ritmo de los cambios tecnológicos, las fronteras de los sectores tradicionales se vuelven difusas, así como la distinción entre sectores manufactureros y terciarios, por no hablar de las diferencias entre los sectores de *low-tech* y *high-tech*. De hecho, los nuevos o regenerados DIM pueden caracterizarse por una «especialización» en una actividad industrial determinada pero que haya perdido la identidad como un *filière* de fabricación local integrada. Los procesos sistémicos de distrito se combinan constantemente con varios factores internos y externos que determinan oportunidades, plantean enormes desafíos y contribuyen a dar forma a los distintos tipos de rutas locales de desarrollo o de declive.

En todo caso, podemos entender que los DIM continúan siendo hoy día un fenómeno relevante cuando la globalización está descubriendo los costes de las disparidades entre la economía y la sociedad, y entre la economía y la política. Es decir, lo que están experimentando en la actualidad y los retos y oportunidades que enfrentarán en un contexto socio-económico, donde las fuerzas globales y locales cada vez interactúan para dar forma al bienestar de las sociedades y los resultados económicos de las empresas y lugares. Es el llamado fenómeno de la *glocalización*.

Porque, ante tales hechos, algunas economías locales están dando una respuesta adecuada. Básicamente valorizando al máximo los recursos y las capacidades locales que se posean con objeto de identificar aquellas oportunidades que tengan en el marco de la globalización, a partir de la especialización.

Ello no es óbice para que se entienda que, efectivamente, los nuevos escenarios económicos

que resultan de los vientos de cambio tecnológicos y comerciales actuales –antes, mientras y tras la dramática crisis económica que padecemos– alteran profundamente las ventajas competitivas de las empresas tanto en organización como en localización.

Incluso la empresa *fordista*, hegemónica hasta hace nada en la realidad económica y también en la literatura académica y en las prioridades de las autoridades, caracterizada por la integración vertical de su producción y con claro arraigo a un determinado territorio, ha cambiado su organización productiva, que se está conformando de manera descentralizada y deslocalizada a nivel internacional.

De esta manera lo que se encuentran son fases de una misma empresa localizadas en plantas dispersas y esparcidas en cualquier lugar del mundo atendiendo a las características productivas que requieren cada una de esas fases. Posteriormente, hay un proceso de integración de aquellos subproductos elaborados en cada una de las plantas-fase hasta ofrecer un producto final. Por ello, como apuntábamos en su momento, la secuencia: globalización –descentralización– deslocalización, es un encadenamiento que responde a un mismo proceso y manifiesta un único interés, el de alcanzar una máxima competitividad.

## 2.2. Nuevos retos para la pyme y para los DIM

Pues bien, con todos estos cambios, a los DIM les pasa lo que a las empresas en general, pymes o no pymes del sur de Europa, como ya se apuntaba en la Agenda de Lisboa de 2000: los nuevos escenarios económicos plantean nuevos retos. Además, porque se ha dado una modificación de la composición de la demanda mundial, tanto en la composición de la estructura de bienes demandados como en la de la localización de los consumidores.

Así mismo, las nuevas tecnologías han facilitado los procesos de cambio anteriormente apuntados Tanto la deslocalización de fases y de procesos de producción de los países avanzados a los emergentes como la irrupción por su propia cuenta de estos últimos países, con la particularidad que los países industriales emergentes pueden competir en la lógica de los precios en mejores condiciones, como apuntábamos anteriormente<sup>7</sup>.

Por tanto, a pesar de las notas positivas anteriores sobre la capacidad de adaptación de los DIM a la nueva situación, pueden surgir incertidumbres mas que razonables al respecto. Incertidumbres incluso sobre si son una rémora para superar la actual debilidad de la manufactura española y, en general, de los países de la Europa Mediterránea.

Por ejemplo, podemos pensar que el exitoso modelo DIM del pasado pueda generar insuficientes economías externas a las pymes innovadoras, competitivas y flexibles. Ante esa duda, habrá que reclamar a los DIM cosas parecidas a las que ya se reclaman a las empresas individualmente como mejorar infraestructuras, actuar fiscalmente en temas de uniones de empresas e inversión en I+D, dotarse de más y mejor capital humano, reducir el impacto ambiental y el consumo energético, aumentar el peso de la I+D e incrementar la atención a los avatares de los mercados (Soler 2008). Todo ello con la rémora sobrevenida de la práctica desaparición de la banca local, por los procesos de fusiones de cajas y bancos que se están dando actualmente. Una banca local que había sido decisiva en la consolidación de muchos DIM.

Pero es que, además de reclamar cosas parecidas a la pymes en su individualidad, los DIM tienen que preocuparse por: a) la gobernanza de las empresas y del proceso capitalista en su seno; b) la

centralización y la descentralización en la toma de decisiones estratégicas; c) los patrones cambiantes de las aglomeraciones industriales; d) los marcos translocales de las políticas sobre distritos y de los procesos políticos (Becattini, Bellandi, De Propis, 2009). Y en términos propositivos, transformarse propiamente, con tres premisas fundamentales: invertir en el extranjero, crear distritos tecnológicos y atraer capitales extranjeros.

Estos temas subyacen en nodos críticos en la evolución de los distritos, ya que su capacidad y habilidad de reproducirse a sí mismos por mecanismos endógenos se ven amenazadas por las condiciones que alteran su orientación, y por lo tanto su forma de encontrar una dirección deseable para su desarrollo sostenible. Vayamos por partes.

¿Por qué, cuales son los principales retos que le plantean a las pymes en general y al DIM en particular los nuevos escenarios económicos? Entresaquemos los dos más significativos. El primero sería, y es, la creciente «intrusión» del conocimiento de base científica en el mundo de la producción y, el segundo, la naturaleza, la intensidad y la escala de la red cada vez más global que los distritos tienen que comprometerse con el conocimiento, intercambio de bienes/servicios y mano de obra.

### 3. Los nuevos tipos de conocimiento

El primer reto es, pues, la creciente «intrusión» del conocimiento de base científica en el mundo de la producción. En este sentido, en principio, la difusión de nuevas tecnologías supone la reducción potencial de los costes de elaboración y de circulación de la información lo cual permite la reducción de la dimensión media de la empresa y su grado de integración vertical, aunque ese fenómeno no alcance a todos los sectores. De hecho, en muchos de ellos, algunas funciones particulares requieren dimensiones más grandes y recursos

<sup>7</sup> Cualquiera de las actividades manufactureras «maduras», pueden existir nichos de negocio e incluso encontrar unidades productivas que, a pesar de todo, estén en la frontera de la tecnología del sector. E incluso que, para determinadas actividades, la escala productiva óptima puede estar asociada a la pequeña dimensión empresarial.

organizativos más elevados tanto en el campo de la innovación tecnológica y de la I+D como en el de los procesos de comercialización.

Desde la perspectiva de los DIM, esta revolución tecnológica supone ventajas e inconvenientes. Ventajas ligadas a la mejora de la flexibilidad que ha caracterizado históricamente a los DIM en el sentido de la capacidad de adoptar y adaptar rápidamente innovaciones que han tenido las empresas innovadoras de los *clusters* más dinámicos. Y la reducción de la importancia de las economías de escala por la mejora del acceso a las nuevas tecnologías. Por ejemplo, la telemática no necesita, en general, grandes inversiones para su introducción en los procesos productivos y comerciales.

Ahora bien, una cosa es poder acceder a las TIC y otra poder sacarles el mejor provecho en el seno de la empresa. Hay dos motivos para hacer esta matización: primero, porque las mejoras de productividad derivadas de las TIC tardan en concretarse y, segundo, porque la información codificada y formalizada es la que les saca más rendimiento. Además, en cualquier caso, esas mejoras de la productividad solo se consiguen cuando los cambios tecnológicos están acompañados de profundos cambios organizativos. Todo lo cual puede rendir potencialmente mayores ganancias de productividad para las grandes empresas.

Ni que decir que, por su parte, en los DIM de pymes, la prevalencia de modelos organizativos informales e idiosincrásicos –tanto en el seno de la empresa como en sus relaciones exteriores– y de los conocimientos «tácitos», poco adaptados a la codificación y a la standardización de la tecnología digital, pueden constituir un freno a la adopción de las nuevas tecnologías. Lo cual no significa por sí mismo que las decisiones de las pymes sean ineficientes en tanto que puede darse que las empresas menores inviertan menos en este campo porque no ven una ventaja suficiente en la inversión.

Pero el caso es que, por estos y otros motivos, la difusión de las nuevas tecnologías parece positiva-

mente asociada a la dimensión de la empresa y ni la pertenencia de la pyme a un DIM parece modificar sustancialmente el cuadro. Un problema que está muy relacionado con el nivel de capital humano de que dispone la pymes que, en el caso de España, es menor que el de otros países avanzados, en términos de formación reglada y, en los DIM, más aun.

En el pasado, este déficit formativo parece haber pesado poco sobre la dinámica de los sistemas de distrito dado que el capital humano en estos sistemas productivos está asociado, como sabemos, al conocimiento tácito, a procesos de difusión del conocimiento de métodos de producción y de estrategias de mercado que tienen poco que ver con las nociones aprendidas en la escuela. La pregunta es si esto continua valiéndose de la misma manera en presencia de un salto tecnológico que parece requerir habilidades y actitudes estrechamente ligadas, entre otras, a la formación reglada.

En contraste con lo dicho, está demostrado que la capacidad competitiva puede mejorar en la pyme cuando ésta está inserta en una red de empresas territorialmente agrupadas a través de la profundización en la cooperación interempresarial. Para alcanzar de manera óptima una situación de pleno desarrollo del DIM vale la pena insistir en la necesidad de mejorar algunos elementos y formas de proceder.

En definitiva, el futuro del distrito industrial marshalliano (DIM) pasa por una nueva estructura que incluye la producción con mayor valor añadido. Por ejemplo, pasar de producir bienes finales a maquinaria o a *inputs* de mayor contenido tecnológico. También incluye estar en contacto con centros de investigación y universidades. Finalmente, hacerse la idea que el distrito industrial marshalliano (DIM) puede acabar convirtiéndose en un SPL con una gran presencia de actividades terciarias cualificadas, por ejemplo, en gestión, ingeniería, logística o comercialización.

Este paso a una nueva estructura demanda, en primer lugar, la condición de continuar concii-



biendo el sistema de relaciones interempresariales en el que aparezcan dos formas de proceder aparentemente contradictorias pero que en el sistema de DIM se requieren a la vez. Esta forma de proceder es la de «cooperar y competir» al unísono. Se coopera entre las empresas para poder hacer frente a necesidades comunes, y se compite para poder diferenciarse del otro.

De esta forma, lo que aparece es una estructura de oferta entre muchas pymes con una gran capacidad de adaptación, innovación, flexibilidad y cambio. Esta estructura ofrece diferenciación, flexibilidad y competitividad, todos ellos requisitos necesarios, como hemos convenido anteriormente, para poder tener una presencia efectiva e los mercados globales.

En segundo lugar, cabe advertir que, si bien el territorio es el que une a este tipo de estructura, éste no puede ser neutro, sino que va a necesitar ofrecer algunos de los servicios que el sistema pyme requiere y que individualmente las empresas no pueden tener. Este *medio-territorio* debe proporcionar algunos «bienes públicos» necesarios para un mejor funcionamiento del distrito o del sistema pyme. Estos bienes públicos pueden ser muy variados y pueden ir desde las infraestructuras físicas, telemáticas o energéticas hasta un sistema formativo acorde con las necesidades que las empresas tengan.

En concreto, se requiere la adecuación de nuevos recursos territoriales de carácter productivo para que el territorio tenga capacidad para competir. Particularmente importantes son los «servicios reales», esto es, aquellos servicios que siendo reales -y no financieros- necesitan las empresas para poder competir en un mercado abierto y que, debido a la escasa dimensión de las empresas, éstas no pueden proveerse de forma individual por insuficiencia de escala, conocimiento o capacidad financiera, siendo los institutos tecnológicos y los centros de servicios de carácter público o semi-público los que pueden cumplir esta función.

### 3.1. Tipos de conocimiento y el ámbito de la producción

Comencemos por profundizar en cómo la «intrusión» del conocimiento de base científica rehace el mundo de la producción e impacta en los DIM. Recordemos que los factores dinámicos que conducen el desarrollo de los distritos se relacionan con la generación, aplicación y variación del conocimiento práctico y con frecuencia tácito que coincide con el *know-how* especializado y la creatividad difusa, en interacción con el conocimiento proveniente del conjunto de producción y comercio de las actividades internas y externas al distrito con las que se está en relación. Es evidente que la primera y la segunda oleada de DIM han combinado de manera diferente, eso sí, el conocimiento de raíz local con las ideas e innovaciones procedentes del conocimiento de base científica procedente del exterior.

El hecho que el conocimiento incorporado a los procesos productivos sea crecientemente dominado por estas últimas es un reto para muchos DIM. Una aproximación extrema, llamada «neofordista» plantea una tendencia determinística hacia la completa dominancia del conocimiento de base científica en la concepción, diseño, gestión y funcionamiento de los procesos de producción flexibles y automatizados mediante un conjunto de software y hardware integrados asistidos por servicios de soporte de acuerdo con predeterminadas rutinas. Según esta aproximación, pues, la supervivencia de los DIM podría erosionarse seriamente.

En realidad, cada nueva tecnología (por ejemplo, maquinaria nueva, software) viene afectada por puntos de discontinuidad que interrumpen su aplicación regular. De aquí la importancia que no pueda minusvalorarse la mano de obra con destreza que tenga conocimientos prácticos y de primera mano de la tecnología y su funcionamiento, más allá de estrictas rutinas prede-

terminadas. El reconocimiento de esta relación cambia el modelo de innovación que explica el progreso tecnológico.

Por tanto, el conocimiento tácito y práctico influye no solamente en la adopción de las aplicaciones de base científicas en los procesos y sistemas productivos si no también en su éxito y desarrollo, especialmente en el entorno volátil e incierto. Históricamente, por ejemplo, el éxito de la segunda oleada de DIM, según la visión de la *Escuela de Florencia* de distritos, se asocia con la receptividad de un modelo de producción neo-artesanal a una nueva demanda de productos diferenciados en los mercados internacionales. Eso frente al éxito de las empresas con amplia producción división del trabajo interna y verticalmente integradas con su importante inversión interna en I+D, producción masiva y comercialización también masiva, en los cincuenta y sesenta del siglo pasado.

Pero es que, a finales de los sesenta, una creciente cantidad de *customised goods* (bienes diferenciados adaptables a los gustos de los clientes) comenzaron a demandarse en los países industriales, donde los consumidores ya habían saturado sus necesidades básicas y tenían un poder de compra excedente. Por ello, la volatilidad y la diversidad de las necesidades de la demanda forzaron el final la producción de series largas y el «retorno» a una forma de producción que se diseminaba entre un determinado número de talleres en sociedades económicamente muy activas.

Pero es que, además, toda esta producción «personalizada» estaba ligada a las tradiciones históricas y culturales de actividades productivas integradas en el ámbito local. La tendencia de las actividades económicas a permeabilizar la vida del lugar en su totalidad (en el nivel individual y comunitario) y su combinación con las especificidades culturales e institucionales del lugar es lo que explica este resurgimiento de los procesos de DIM entonces. Algo similar pasa en la actualidad, porque la inversión creciente en conocimiento

de base científica y su impacto en la producción generan condiciones que divergen de las que había tras la Segunda Guerra Mundial y que dio alas a la visión neo-fordista.

La posibilidad e importancia de los procesos de innovación donde un conjunto abierto de diversas y tradicionalmente separadas disciplinas se combinan e interactúan han ido expandiéndose. Todo lo cual es una continua fuente de preguntas y de problemas inesperados que necesariamente requiere una combinación de varios tipos de conocimiento codificado y tácito, entre un conjunto de disciplinas, así como la interface de ciencia y tecnología con comunidades de clientes y de productores.

### 3.2. El debate sobre las fuentes actuales de creación de valor

En este orden de cosas, uno de los más recientes desarrollos en el debate de las fuentes de la creación de valor en la economía del conocimiento ha sido el considerar la contribución de lo artístico, lo simbólico, lo cultural y lo creativo a la producción. En este contexto, la innovación no depende sólo de los *inputs* materiales y de los progresos de la ciencia y la tecnología, sino más bien, de factores *soft* o inmateriales. La consideración de la importancia del contenido creativo y cultural de la innovación de productos y procesos implica que los procesos de innovación se basen en una forma de conocimiento tácito, acumulativo y arraigado en lo local, al tiempo de ser capaces de combinar sistemáticamente las funciones manufactureras y de servicios.

En este sentido, los DIM tendrán la capacidad y la habilidad de llevar a cabo exitosamente procesos de innovación de este tipo si hacen propia esta forma de creación y de difusión del conocimiento. De este modo, el modelo sistémico de innovación se aviene con los procesos distrituales donde el conocimiento tácito y el práctico interac-

túan con el conocimiento tecnológico y el conocimiento simbólico de manera dinámica y evolutiva.

Sin embargo, en este asunto también intervienen algunas fuerzas contradictorias que no se deberían subestimar. En primer lugar, los procesos de innovación locales y sistémicos que caracterizan la creación y difusión del conocimiento práctico en los DIM requieren importantes adaptaciones cuando han de hacer frente a influencias más fuertes y frecuentes provenientes del exterior. Influencias externas provenientes de las relaciones con el sistema universitario, con las redes internacionales de actores vinculados a la innovación, así como a las empresas internacionales de proveedores y clientes.

Está demostrado para algún caso estudiado, como el del distrito textil valenciano (Capo, Expósito y Molina, 2011), que las universidades, reconceptualizadas como actores institucionales en los sistemas de innovación, tienen un efecto positivo como posibles mediadores de conocimiento. El papel mediador sería entre los agentes del distrito, tanto a nivel interno de la red, como a nivel externo, favoreciendo el acceso a redes externas y a nuevas fuentes e información, de difícil acceso para las empresas del distrito por ellas mismas.

En todo caso, en los mercados globalizados y de rápidos cambios, estas fuerzas externas son un reto para los conjuntos establecidos de conocimiento consolidado y de prácticas que operan en los procesos de innovación y producción en los DIM. Así pues, es crucial el que nuevos canales y actores se activen para hacer posible la absorción, traslación y combinación del conocimiento que viene de fuera.

Hay que tener en cuenta, en la medida en que la inversión en I+D se está haciendo cada vez más importante –en relación a la innovación tradicional basada en la innovación incremental y la que surge en el *learning by doing*–, que la necesidad de apropiación de los rendimientos de tales inversiones reducen el incentivo de la cooperación y el intercambio de ideas entre las empresas de

los DIM. Esto está alterando no sólo el delicado equilibrio entre conocimiento científico y el «tácito/práctico» sino también el que se da entre cooperación y competencia que afecta, como ya hemos señalado, a la vitalidad y el dinamismo de los mismos DIM.

Finalmente, los más antiguos y tradicionales distritos no necesitan imprescindiblemente cambiar a una especialización industrial diferente, pero sí a un muy diferente conjunto de normas institucionales, sociales y de organización para hacerse cargo de todos los retos que los cambios tecnológicos exigen. Incluso si los distritos maduros tienen la oportunidad de embarcarse en nuevos senderos y saltando a otras trayectorias tecnológicas, la naturaleza sistémica y discontinua de la transición puede atraparlos en una situación de estancamiento económico y de deterioro social. El liderazgo y la visión de los actores públicos y privados pueden por tanto ser necesarios para el salto que deba realizarse.

#### 4. Las redes productivas globalizadas

El segundo gran reto para la pymes y para los DIM es, recordémoslo, la naturaleza, la intensidad y la escala de la red productiva cada vez más global. Es decir, la globalización, que es la otra potente tendencia de la economía mundial –en nada ajena a la tendencia de las nuevas tecnologías planteadas más arriba–, ha incidido aún más directamente en la dimensión socio-territorial de los distritos, especialmente desde la década de 1990. La globalización ha coincidido con el creciente flujo de bienes, servicios, conocimientos y personas a lo largo de lo que parecen ser redes globales que se extienden a través de un número creciente de regiones y países.

Frente a este hecho, hay dos posiciones. La «hiperglobalista» según la cual la globalización ha creado una realidad sin fronteras, una «aldea

global», donde los modelos socioeconómicos territoriales convergen hacia una comunidad «virtual» internacional definida por un conjunto de relaciones *footloose* y, por tanto, por agentes sin enraizamiento local.

Hay quien puede argüir que el mundo ha estado interconectado siempre a través de los intercambios comerciales y las migraciones y que la globalización no es nada nuevo. Sin embargo, lo que sí que es verdad es que, a pesar de que ya había una separación entre lugares de producción y lugares de consumo, los primeros representaban la expresión económica de una comunidad de población.

Así mismo, una de las principales características de la organización modular, multiplanta y multinacional de la producción que ha emergido con los conglomerados globales es que los sitios se convierten en *inputs* funcionales de la expresión/diseño económico de interés privado de las empresas. Esta visión «hiperglobalista» entiende que la globalización es de hecho un nuevo y distinto fenómeno en la medida en que se ha desterritorializado las actividades de producción.

En el fondo, sostienen, la globalización de las actividades productivas coincide con una organización que refleja una red de un mix de relaciones de mercado y de propiedad que combina especialización flexible mediante la cadena de valor con producciones *fordistas* para las actividades intensivas en trabajo. Lo que es crucial en esta interpretación es la abstracción geográfica de tal red, mediante la cual las decisiones de localización de las instalaciones de producción y de servicios tienen sentido por la contribución que los diferentes sitios pueden aportar a la división global del trabajo.

Esto significa la dependencia de los lugares de bajos costes laborales para llevar a cabo las tareas intensivas en trabajo y de gran escala, y el control sobre las funciones fundamentales de alto valor añadido. De hecho, la empresa multinacional es

la antítesis del «emprendedor marshalliano», en donde la cabeza, los brazos y las piernas no forman parte del mismo cuerpo, aunque el control de estos últimos por parte de la cabeza se haga de varias formas de poder jerárquico. El caso de las grandes empresas multinacionales es paradigmático al respecto porque tamizan los lugares en sus decisiones de localización y porque consolidan patrones de desarrollo desigual.

Por su parte, está la visión de los «distritualistas marshallianos» que sostiene que la exitosa red global está formada de vínculos entre agentes que están enraizados en diferentes lugares. Su exposición y su participación en redes globales dependen tanto de sus experiencias de trabajo en red local y la actitud y la capacidad de algunos actores locales para combinar relaciones locales integradas con las relaciones externas más abiertas y arriesgadas.

Según este segundo punto de vista –que compartimos–, el éxito en las redes globales depende no sólo de la excelencia de los agentes individualmente sino también de su capacidad para representar diferentes contextos de cultura local, de manera que las redes globales pueden ser vistas, al menos en parte, como redes translocales y *cross-clusters*, entre DIM. En otras palabras, sólo sistemas locales profundamente enraizados en lo local pueden no solo diversificarse, sino que, más importante aún, fijar las empresas en el territorio en medio de los fuertes vientos de movilidad translocal.

#### 4.1. Las cadenas de valor globales

La literatura sobre las cadenas de valor globales que ha florecido en los últimos años ha explorado estos temas con gran detalle, con particular atención al impacto de las operaciones y estrategias de las empresas multinacionales sobre el territorio y su desarrollo. Es en ese contexto, el debate llega a plantear si los patrones de desarrollo

de la aglomeración de empresas en las cadenas de valor globales reflejan las oportunidades de desarrollo de los diversos territorios y, en consecuencia, alcanza a los DIM.

En todo caso, las diferentes formas de aglomeración significan respuestas diferentes a los retos de la globalización. Algunas formas de aglomeración, que se ven con frecuencia como exitosas en la literatura, corresponden al dominio tanto de empresas relativamente grandes de origen local como de entidades locales de empresas multinacionales externas. Estas empresas muestran una actitud de búsqueda de oportunidades favorable a la cooperación y un alto grado de apertura a través de canales que permiten la transferencia de personas, conocimientos y tecnología, así como de bienes y servicios. Estas aglomeraciones son de hecho aglomeraciones de empresas que se benefician de ir juntas en los distintos niveles, pero no están en simbiosis con el espacio que ocupan y son capaces de aprovechar las oportunidades de la globalización en su beneficio, por la transnacionalización de sus actividades.

Es verdad que, para algunos autores, el modelo DIM puede aparecer inadecuado para identificar los patrones de la internacionalización que sean compatibles con su naturaleza de integración local, que incluyen el *outsourcing* y la relocalización de algunas funciones de la producción. Pero también los DIM se pueden beneficiar de la globalización más que sentirse amenazadas por ella. Para ello deben proceder a través de mecanismos diferentes de los del tipo de grupos antes mencionados.

Los problemas de los DIM surgen del hecho de que los procesos de creación de innovación, de aprendizaje y de valor en un distrito se llevan a cabo en todas las etapas de producción, lo que hace difícil dividir «la cabeza de los brazos». Hay que tener en cuenta que el concepto de *cadena de valor global* se sostiene por la hipótesis de que las etapas de la producción se pueden separar y que la creación de valor se controla estrictamente por

la empresa matriz multinacional. En contraste, en un distrito, la creación de valor afecta a todos los circuitos del conocimiento y va en paralelo a la cadena de valor.

En realidad, hay una amplia evidencia que los DIM, por ejemplo en Italia, España y Portugal, están cambiando algunas de las funciones en el extranjero, o participando en empresas conjuntas internacionales o de alojando capital extranjero, en busca de eficiencia, de nuevos conocimientos o de mercados. Lo interesante de este fenómeno es que ha sido gradual y que coincide con un proceso de aprendizaje y adaptación, no de una sola empresa, sino del conjunto de empresas.

#### 4.2. El *know-how*, el *know-where* y el *know-with whom*

Si el *know-how* era el factor discriminante clave para la competitividad de las empresas y de los territorios en la llamada economía del conocimiento. Pero, la globalización y el funcionamiento de las multinacionales han puesto de relieve que más importante que el *know how* es el *know where*: saber donde localizar qué funciones. Y esto no es solo aplicable a la elección de lugares de ahorro de costes, sino que también incluye la elección de las fuentes de conocimiento y de posicionamiento en el mercado.

En las estrategias de futuro de los DIM, sin embargo, lo que tiene que contar es el *know-who*, pero también y sobre todo el *know-with whom* (Becattini, Bellandi y De Propis, 2009). Así, la internacionalización se ha de vivir como un proceso colectivo que incluye un proceso de aprendizaje, mecanismos de información y de compartir riesgos. Hay diversas aportaciones sobre cómo afecta la «proximidad» en la vida empresarial que pueden ayudar a entender porqué las empresas de un DIM no escogerán embarcarse en operaciones internacionales *footloose*, sino que preferirán desarrollar

y reforzar patrones comunes de comportamiento, prácticas comunes y rutinas junto con comunicaciones informales.

Ahora bien los beneficios de la internacionalización pueden llegar a los DIM, por supuesto. Pero vendrán en la medida que el DIM sea capaz de mantener una masa crítica de su *know how* propio, junto con un «puente» de agentes (en lugar de «porteros» que dificultan la entrada y salida) capaz de buscar, leer, comprender, traducir y, finalmente, integrar el conocimiento externo en el marco de los conocimientos locales<sup>8</sup>.

Los riesgos de la globalización asumidos por los diversos territorios –y más, en el contexto de crisis actual– se convierten cada día en más reales. Como un castillo de naipes, las cadenas de valor globales han creado una forma de interconectividad entre territorios que no pretende su desarrollo mutuo. Por el contrario, algunos lugares están arriba de un inestable castillo de cartas y su caída posiblemente aligerará el peso que soportan algunas localidades en la base, pero también que generará altos costos de transición y de adaptación para todos.

Las empresas fuertemente enraizadas en los DIM pueden ser las que mejor puedan capear el temporal, gracias a su habilidad para producir e innovar al margen de las cadenas de valor internacionales y, en algunos casos, también con el apoyo de fuertes relaciones internacionales.

En ese sentido, la globalización está teniendo también un impacto sobre la escala territorial del contexto socioeconómico de los DI, por lo tanto en la remodelación de los límites de la proximidad en la que se basa su sentido socio-económico.

Por una parte, el progreso en los sistemas de transporte metropolitano tiende a ampliar el área de del trabajo diario y de las experiencias extralaborales. Además, la necesidad de movilidad internacional y de instalaciones para los servicios de investigación y conocimiento hace crecer la robustez de las economías metropolitanas. Las localidades pequeñas se convierten, así, en parte de fuertes áreas o regiones metropolitanas interconectadas; y esta compleja arquitectura local se ve como la forma prevalente de los sistemas locales contemporáneos exitosos que funcionan como eslabones catárticos de los negocios y de los contextos sociales.

Pero también acaece, al mismo tiempo, que cada pequeña localidad se hace más diversificada socialmente y posiblemente menos limitada en múltiples aspectos y que las áreas más grandes no tienen la misma capacidad para producir experiencias comunes y compartir valores que las pequeñas. En la medida que la diversidad crece, las oportunidades para generar nuevas ideas se multiplican, pero el riesgo de minar la reproducción de actitudes compartidas también puede ocurrir. Aquí hay un tema de umbrales para los fenómenos de diversificación que puedan sostener los fenómenos distrituales<sup>9</sup>.

Finalmente, todo lo aquí dicho se puede aplicar también a los países emergentes. Hay que recordar que las *cadenas globales de valor* incluyen los conglomerados industriales, las corporaciones multinacionales y las formas de DIM en los viejos países industriales, en los emergentes y en los post-industriales.

<sup>8</sup> Más concretamente, para los flujos de salida cuenta especialmente la presencia de grandes empresas y de grupos industriales, si bien, para los flujos de entrada, cuenta el efecto combinado de la aglomeración especializada y diversificada. Con todo, no queda claro que los inversores extranjeros en *equities* puedan apreciar la competitividad del distrito, estrechamente asociada a la comunidad territorial de origen (Becattini, Bellandi, De Propis, 2009). Eso sí, la presencia de banca propia ha estado facilitando, en el caso italiano, la presencia de iniciativas de relocalización productiva de las empresas de distrito en los nuevos distritos manufactureros en los países del este

<sup>9</sup> El hecho que se encuentren procesos de DIMs en barrios de grandes áreas urbanas no es nuevo porque ya se daban en la primera oleada de distritos en el XIX porque era en las grandes áreas urbanas donde la acumulación de capital tiraba del crecimiento. En la segunda oleada distritual se ha desarrollado básicamente fuera de las grandes áreas urbanas, de alguna manera como alternativas a las grandes empresas al final de la era *fordista*.

### 4.3. Relaciones capitalistas en el seno de los DIM

Los cambios en el paradigma tecnológico y los fuertes vientos de la globalización influyen en la naturaleza de las relaciones capitalistas en el seno del distrito. Ocurre de dos maneras: una concierne al enraizamiento local de las firmas emprendedoras y la otra al posible papel de una concentración de la propiedad en la descentralizada estructura industrial del distrito.

En relación con la naturaleza del emprendedurismo en el DI, puede acaecer que el nacimiento de una nueva empresa tenga lugar de dos maneras. Una, la empresa nace de la estrategia de un empresario capitalista para quien la nueva empresa es una oportunidad para un rendimiento de la inversión que sea superior a la procedente de los préstamos de los mismos recursos que hubiese hecho a un agente financiero o al Estado. Suele concretarse en inversiones en una o más plantas, como capital invertido en activos fijos (por ejemplo, maquinaria) y cualquier estrategia de gestión empresarial tiene un solo objetivo, incrementar el valor del capital invertido. Si no lo logra, desinvierte y santas pascuas.

La otra, a veces poco tenida en cuenta, es la emprende los miembros de una comunidad que se ven ellos mismos como propietarios de capital humano y relacional que se usa, con rendimientos sociales y económicos más altos, poniendo en marcha su propia empresa antes que emplear su vida laboral como empleados, como un proyecto de vida. Los emprendedores invierten no solo sus ahorros personales y eventualmente los que puedan avalar la red de familiares y amigos sino también, muy importante, su reputación en términos de competencia técnica y de gestión, liderazgo, perspicacia comercial y demás que hayan podido acumular en su vida.

Este capital humano y relacional es mucho menos transferible que el capital financiero,

además los rendimientos no se miden solamente en términos económicos sino también como proyectos de vida. Todo ello añade apego de esas empresas a su contexto local, incluso cuando el cálculo puramente financiero sugeriría desinvertir y transferir el capital a otros contextos. Contextos caracterizados por ser más sostenibles en el tiempo gracias a los ajustes frente a las crisis que supondría llevar a cabo la deslocalización y desindustrialización repentinas en contextos formados por el otro tipo de empresas, las emprendidas por agentes financieros (Becattini, Bellandi y De Propis, 2009).

Un DIM animado, anfitrión de una sana interacción entre las estructuras y los procesos de sus empresas, es un contexto ideal para el segundo tipo de empresas. Ante los nuevos escenarios económicos, todo esto ayuda a la preservación del arraigo local de las empresas, pero una exagerada lealtad al territorio circundante podría obstaculizar la apertura al cambio y a las relaciones translocales.

Lo que contribuye a la vitalización del DIM es la combinación de empresas de un tipo y de otro porque sustenta la diversidad de negocios y contribuye, incluso, a una cierta metamorfosis del distrito en la medida que puede hacer aumentar el tamaño medio empresarial y convertir las pymes distrituales en empresas con capacidad financiera para emprender otros tipos de negocio, pero sin perder su anclaje en el DI si creen que éste aun provee de economías externas.

De hecho, la explotación colectiva de los recursos proporcionados por los sistemas de las empresas privadas es lo que se entiende «economías externas» en el DIM. Sin embargo, también son posibles comportamientos depredadores de las empresas medianas con respecto a los recursos y oportunidades de las pequeñas del distrito mediante la creación de empresas más pequeñas dependientes para las estrategias locales. Si así fuese, el motor de las economías externas de distrito se debilitaría irreversiblemente.

Por todo lo dicho, los DIM, como reflejos de una determinada senda de desarrollo local, han sido y son un laboratorio para comprobar y reflexionar sobre las condiciones que determinan la evolución de las economías de mercado y las formas capitalistas de las sociedades industriales. El debate sobre el futuro de los DIM se ha de entender, también, en este escenario.

Muchos DIM están cambiando y cambiarán y se transformarán en algo aparentemente o efectivamente diferente a lo que son hoy día. Sin embargo, lo que es crucial es que tanto los viejos DIM que tuvieron éxito en su momento como los de nueva generación continúan evidenciando una forma de capitalismo que es diferente de la puramente dominada por el cálculo egoísta del capitalismo sin trabas y de estrategias oligopólicas depredadoras, en donde el beneficio de unos coincide con la pérdida de los demás, o en cualquier caso en el que las desigualdades sociales son propensas a crecer.

Finalmente, la combinación de movilidad social con las políticas sociales orientadas a premiar las virtudes cívicas y a emulación civil, medidas por la felicidad personal y social, puede permitir la preservación de un cierto grado de cohesión social, de participación colectiva, de diálogo y de identidad local en un contexto todavía abierto a los cambios internos y externos. Una vida local caracterizada de esta manera se puede imaginar conformada de interacción social entre negocios privados y asuntos públicos.

Ninguna institución oficial dedicada a la educación económica, la promoción de negocios y de apoyo social podría solo, en el mundo como lo es ahora, desencadenar estos procesos, que son más bien provocados y cultivados por la intersección de las ambiciones de los individuos con los avances colectivos. Un sistema social y económico donde tales fuerzas de movilidad social y de igualitarismo dinámico juegan un papel significativo es lo que puede ser llamado «capitalismo con rostro humano» (Becattini, Bellandi y De Propis, 2009). Una

pieza clave de todo este «modelo» es la transparencia en la gestión de los intereses colectivos por parte de las autoridades.

El orgullo del reconocimiento personal y de los logros colectivos con aquellos cuyas experiencias de vida, motivaciones y conocimientos se comparten, y la posibilidad de un trabajo y una vida decentes donde la desigualdad en la distribución de activos materiales e inmateriales (cultural) no sea demasiado grande, puede ser un poderoso impulso para el progreso humano y con ello para la prosperidad de las regiones y países.

## 5. A modo de conclusión: los DIM como oportunidad competitiva

Pues bien, por todo ello y a pesar de todas estas dudas razonables, en toda economía industrial con gran presencia de pymes, cualquier política industrial que se precie debe comenzar por preguntarse sobre la capacidad actual de *sistemas locales* de pymes, como los DIM, para hacer frente al nuevo desafío competitivo.

Evidentemente, los DIM han de evolucionar y transformarse para poder hacer frente a estos nuevos escenarios con posibilidades de éxito. Por ejemplo, mediante la *deslocalización* de las fases productivas más intensivas en trabajo no cualificado y, por el contrario, manteniendo e incrementando las fases que requieran mano de obra cualificada.

Para ello, se hace imprescindible la presencia de un entramado de empresas conexas tanto de provisión de *inputs* materiales como, sobre todo, de inputs intangibles de alto valor añadido. Lo cual, a decir verdad, no asegura nada porque países como India o China están apostando fuerte en I+D (China invierte en este sentido el 2,5% del PIB). En todo caso, con respecto a la afectación de la internacionalización económica sobre los DIM, los trabajos de que disponemos difieren en el signo de su afectación.



Como ya planteamos antes de la crisis (Soler, 2008), cuando hablamos de internacionalización *comercial*, Bugamelli e Infante (2005) enfatizan la influencia –sobre la propensión de las empresas a exportar– de los costes que deben sostener para entrar en los mercados exteriores y que no pueden recuperarse cuando salen de estos mercados (los llamados *sunk costs*). Este asunto es crucial para los sistemas de pymes porque, en la medida que los *sunk costs* contengan un elemento de costes fijos, eso representará una desventaja para las pymes individualmente consideradas. Mucho más en tiempos de crisis.

Pero los autores encuentran que en los DIM esta importancia se atenúa. Esto lo interpretan como que los mecanismos formales e informales que permiten repartir entre las empresas del distrito el coste de esta presencia en los mercados exteriores. De hecho, los DIM presentan una propensión a exportar mayor entre las pymes italianas y permiten a las empresas superar con más facilidad las barreras de tipo informativo que obstaculizan el acceso a los mercados exteriores.

Por eso, merece la pena activar políticas industriales para la pyme que cuenten con estos precedentes. Pero, contando también con cambios significativos en el seno de los DIMs. Por ejemplo, reorientando la producción del DIM de bienes de consumo a bienes de capital, a máquinas, o a productos de más alta tecnología que se utilicen en la producción de aquellos bienes de consumo<sup>10</sup>.

Toda una línea de actuación que tiene que combinar, pues, la cooperación interempresarial, intrínseca al DIM, y las políticas públicas que valoren la oportunidad competitiva que tienen las pymes en los entornos DIM. ¿Por qué?

Pensemos que los DIM son esencialmente el resultado de procesos desde abajo y de carácter endógeno impulsados por el espíritu emprendedor

de las pequeñas empresas y por los intercambios en el mercado. Pero es que, además, como señalan los críticos de los DIM, los factores claves que explican la debilidad fundamental de éstos es la falta de acceso a las instalaciones indivisibles industriales, comerciales y de investigación que son necesarias para hacer frente a los retos del mercado y tecnológicos de la época. Pues bien, esa es la debilidad a la que habría que hacer frentes unas políticas industriales dirigidas a los DIM.

Conviene considerar la importancia de las políticas multinivel. Pero, en todo caso, es necesario un nivel local de política por muchas razones. El sentido de pertenencia y la identidad local puede dar a una pequeña comunidad informal de las personas –«una nación dentro de una nación», en palabras de Marshall–, o incluso a las conciencias individuales desorientado de la modernidad líquida actual, un lugar para practicar las virtudes cívicas y la responsabilidad, contribuyendo, individual y colectivamente a un bien fuera de la fábrica de la vida y la cohesión de las bases de participación en el trabajo (Becattini, Bellandi y De Propis, 2009).

La competencia entre territorios puede tener naturaleza de emulación civil, que se mida en términos de índices de nivel de vida o de «felicidad». Los DIM, cuando están activos y vibrantes, tienden a reproducir tales actitudes, pero por supuesto el éxito de estos procesos reproductivos y su extensión a otros sitios depende en gran medida de las condiciones y políticas más amplias regionales y nacionales. Sin desdeñar para nada, las complicidades con los intermediarios financieros, que deben saber distinguir el grano de la paja en las iniciativas de los emprendedores, un aspecto que se dificulta con la práctica desaparición de la banca local en España.

En resumen, los poderes públicos (desde Bruselas al ayuntamiento del lugar, pasando por el Estado y las CCAA) deberían apoyar y orientar su esfuerzo hacia el reforzamiento de los com-

<sup>10</sup> En un contexto de competencia imperfecta, se ha verificado preliminarmente una cierta adecuación a los nuevos escenarios en el sentido previsto pero de manera muy lenta (De Arcangelis y Ferri, 2005).

ponentes de las fuerzas locales más dinámicos y abiertos, como los que se dan en los DIM, como *oportunidad competitiva*. Pero también para hacer frente, junto a otras muchas medidas, al desmantelamiento del modelo social europeo que pueden precipitar las dinámicas actuales, con crisis y sin ella, de las finanzas globales y de la acumulación capitalista planetaria.

Por el contrario, si las políticas públicas prefieren una atmósfera más *laissez faire*, por la cual las formas de la competencia social y de mercado prevalecen sobre las formas de cooperación y participación, entonces los centros de acumulación capitalista global empujarán las fuerzas locales de desarrollo económico y debilitarán algunos de los sólidos pilares históricos del estado de Bienestar. Una reflexión a tener en cuenta por su trascendencia en el sostenimiento del nivel y de la calidad de vida en muchos territorios españoles y de la Europa mediterránea.

## Referencias bibliográficas

- BECATTINI, G. (1979): «Dal settore industriale al distretto industriale»; en *Rivista di Economia e Politica Industriale* (1); p. 1-8.
- BECATTINI, G. (1986): «Del 'sector' industrial al 'districte' industrial. Algunes consideracions sobre la unitat de recerca de l'economia industrial»; en *Revista Econòmica de Catalunya* (1); p. 4-11.
- BECATTINI, G.; BELLANDI, M. Y DE PROPIS, L. (2009): «Critical nodes and contemporary reflections on industrial districts: An introduction»; en BECATTINI, G., BELLANDI, M. Y DE PROPIS, L.: *A Handbook of Industrial Districts*. Cheltenham, Edward Elgar; pp. XV-XXXV.
- BOIX, R. Y GALLETTO, V. (2006): «El mapa de los distritos industriales de España»; en *Economía Industrial* (359); pp. 95-112.
- BOIX, R. Y GALLETTO, V. (2008): «Marshallian industrial districts in Spain»; en *Scienze Regionali- Italian Journal of Regional Science* (7, 3).
- BOIX, R. Y TRULLEN, J. (2011): «La relevancia empírica de los distritos industriales marshallianos y los sistemas productivos locales manufactureros de gran empresa en España»; en *Investigaciones Regionales* (19); pp 75-96.
- BUGAMELLI, M. Y INFANTE, L. (2005): «I costi irrecuperabili per l'accesso ai mercati esteri: un ruolo per i distretti industriali?»; en SIGNORINI, L. F. I OMOCCIOLI, M., eds.: *Economie locali e competizione globale*. Bologna, Il Mulino.
- CAMUFFO, A. (2003): «Transforming industrial districts: Large firms and small business networks in the Italian eyewear industry»; en *Industry and Innovation* (10, 4); pp. 377-401.
- CAPO, J.; EXPÓSITO, M. Y MOLINA, X. (2011): «La universidad en los distritos industriales ante el cambio en el contexto competitivo»; en *Investigaciones Regionales* (19); pp. 137-145.

- COMISIÓN EUROPEA (2006): *Programa marco para la innovación y la competitividad, 2007-2013*.
- DE ARCANGELIS, G. Y FERRI, G. (2005): «La specializzazione dei distretti: dai beni finali ai macchinari del ‘made in Italy’?»; en SIGNORINI, L. F. I OMOCCIOLI, M., EDS.: *Economie locali e competizione globale*. Bolonia, Il Mulino.
- DEI OTTATI, G. (2006): «El efecto distrito: algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas»; en *Economía Industrial* (359); pp. 73-79.
- FUJITA, M. Y THISSE, J. F. (1996): «Economics of agglomeration»; en *Journal of de Japanese and International Economics* (10); pp. 339-378.
- MARSHALL, A. (1890): *Principles of economics*. Londres, McMillan.
- PIORE, M. J. y SABEL C. (1984): *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. Basic Books [hay traducción española de 1990: *La Segunda Ruptura Industrial*. Madrid, Alianza Editorial].
- PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. Londres, McMillan.
- RUIZ, M. J. (2008): «La poliespecialización como Fuente de dinamismo del distrito industrial»; en SOLER I MARCO, V., COORD.: *Mediterráneo Económico* (13): «Los distritos industriales». Almería, Fundación Cajamar; pp. 139-157.
- SCITOVSKY, T. (1954): «Two concepts of external economies»; en *Journal of Political Economy* (63); pp. 143-151.
- SFORZI, F. (1990): «The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy»; en PYKE F.; BECATTINI G. Y SENGENBERGER W., EDS.: *Industrial Districts and Inter-firm co-operation in Italy*. Génova, ILO.
- SOLER, V. (2008): «Preámbulo: los distritos industriales como una oportunidad competitiva»; en ÍDEM, COORD.: *Mediterráneo Económico* (13): «Los distritos industriales». Almería, Fundación Cajamar; pp. 11-40.
- TRULLÉN, J. (2006): «Distritos industriales marshallianos y sistemas locales de gran empresa en el diseño de una nueva estrategia para el crecimiento de la productividad en la economía española»; en *Economía Industrial* (359); pp. 95-112.
- YBARRA, J. A. (2011): «Alfred Marshall en España: desde su omisión hasta su restitución por la política industrial territorial»; en *Investigaciones Regionales* (19); pp. 147-153.





# AVATARES DE LA MODERNIDAD AVANZADA LA SOCIEDAD CIVIL ENTRE LA CIUDAD OLIGÁRQUICA Y LA SOCIEDAD BUENA

*Víctor Pérez-Díaz*

Universidad Complutense de Madrid

## 1. Retos y agobios de las sociedades civiles hoy: tiempos de tribulación

La teoría social trata de ayudar a las gentes a ordenar un mundo desordenado, proporcionándolas algunos instrumentos conceptuales (p.e., los conceptos de sociedad civil y de modernidad), haciendo preguntas sobre lo que sea un verdadero orden, y situando los problemas en su contexto histórico<sup>1</sup>. El concepto de sociedad civil en su versión moderna ha surgido en áreas de civilización como Europa y América del Norte. En ellas, a lo largo de períodos dilatados, que van de algunos siglos a un milenio, se han constituido sociedades que han adoptado la forma de estados naciones operando, primero, como gobiernos representativos, y, luego, como democracias liberales, sobre las bases de unas economías de mercado y de unos tejidos sociales plurales y complejos. Esta combinación de comunidad política liberal, economía de mercado y tejido de asociaciones y redes sociales ha sido reconocida como un tipo singular de sociedad, a veces entendido como un orden de libertad, y ha recibido diversos nombres, entre ellos, allá en el siglo XVIII, el de sociedad civil (entendida en un sentido amplio).

<sup>1</sup> Este trabajo es una versión de una ponencia en la Conferencia sobre «Cultura y valores en tiempos de globalización», patrocinada por la Fundación Faes, realizada en Madrid el 10 de junio de 2011, con la participación de los profesores Richard Madsen y Margaret Archer.

El siglo XIX, del final de las guerras napoleónicas al arranque de la Gran Guerra, pareció traer consigo una promesa de consolidación de este modelo en Occidente; pero fue el escenario de tensiones políticas y culturales muy violentas (nacionalismos encontrados, luchas de clases, colonialismo *et alia*) y no disfrutó de mucha paz, aunque sí alimentó una ilusión de progreso, asociado al crecimiento de la economía, la ciencia, la innovación técnica y la comunicación.

Una intensa sensación de drama acompaña al siglo XX. El trauma de las guerras civiles europeas de 1914/1945, entrelazadas con graves dificultades económicas, culmina en guerras mundiales que empujan a Occidente al borde del abismo; aunque en la segunda parte del siglo, una forma de sociedad civil prevalece contra la amenaza totalitaria, Occidente se convierte en un modelo para todos y algunos creen ver cerca el ‘final de historia’.

Pero, al entrar en el tercer milenio, todo parece sobresaltarse. La promesa y el desorden de los tiempos parecen, ambos, igualmente plausibles. Occidente se enfrenta con las turbulencias causadas por el terrorismo global y lo que algunos ven como una repetición de la gran crisis económica de los años 30. Ciertamente, entretanto, el mar ha elevado todas las barcas y centenares de millones de personas, en todo el mundo, han cruzado el umbral de la pobreza. Pero ahora estamos ante una crisis que sugiere un déficit masivo de previsión y prudencia por parte de los mercados y los estados para manejar la situación.

Ahora parece que estamos ante un fallo de ambos, mercados y estados. Reguladores, supervisores y políticos han sido sorprendidos. Su actuación indica que podemos esperar de ellos poco más sino que sean prudentes y usen un sentido común no muy distinto del que tenga el público en general. Pero sabemos que el sentido común de las gentes funciona al nivel inmediato, local, pero es de una utilidad limitada en situaciones de gran complejidad como las actuales (Friedman, J. 2009). Es difícil que el pueblo pueda comprenderlas, ni controlar a sus políticos o rectificar el curso de su acción. Tanto más cuanto que, dejando aparte las divisiones dramáticas entre izquierdas y derechas, un *establishment* de elites oligárquicas (políticos, elites económicas, medios de comunicación *et alia*) puede estar empujando a la ciudadanía a una posición marginal. En ese caso, las democracias occidentales se arriesgan a seguir el curso del Imperio Romano, con su miríada de municipalidades, ahora convertidos en gobiernos que se dedican a gestionar los asuntos locales, mientras que del imperio se ocupa una red de gentes aparte, ostensibles o discretas, que deambulan por las salas y pasillos de las altas instancias.

Las asociaciones, por su parte, pueden ser hoy más numerosas y activas que nunca, pero juegan el papel de un segundo violín en la orquesta. Sus sonidos, sus voces, por lo demás, son bastante discordantes; algunas hacen contribuciones importantes al bien común, otras apenas se distinguen de los grupos organizados en torno a un interés particular, y otras parecen vinculadas a estrategias sectarias y demagógicas.

Lo que trato de decir es que vivimos en tiempos muy turbados, y que tanto los mercados y la política democrática como las asociaciones todavía tienen que demostrar que están a la altura de estos tiempos; y pueden hacer que, de esta forma, la sociedad civil, en su sentido amplio, funcione.

Pero, ¿de qué clase o variedad de sociedad civil estamos hablando?

## 2. La sociedad civil de la modernidad avanzada (SC de MA), y la ciudad oligárquica

### 2.1. Variantes de sociedad civil, y su eventual degeneración en una ciudad oligárquica

El abanico de variantes de sociedades civiles históricas (a distinguir de su tipo ideal) es bastante amplio. Deberíamos atender con cuidado a esas variaciones; y ello, por una razón análoga a la de Aristóteles al dedicar su atención a las formas particulares de la experiencia política de los griegos (y otros pueblos) en su *Política* (Aristóteles, 2005). Porque incluso aunque tengamos una teoría plausible sobre la ‘naturaleza’ de la sociedad civil, la naturaleza de las cosas elude a la teoría (o la intuición) que prescinde de la observación de la experiencia, que debería permitir corregirla una y otra vez (Milbank, 2005). En este caso, la experiencia nos dice que la SC aparece de muchas formas, con frecuencia defectuosas cuando se las mide por los standards del modelo.

Trataré ahora de dos variantes históricas de la SC: el caso límite de la ciudad oligárquica, que se sitúa en rigor justo extramuros del modelo, y lo que llamo la SC en su versión de MA.

Incluso en tiempos propicios suele observarse que las SC tienen como dos caras, una brillante y otra oscura. Por ejemplo, en la Inglaterra del siglo XVIII, los *Whigs* lideran el país y lo empujan en la dirección de un ‘orden de libertad’, próspero y dinámico, que sirve de trasfondo para el cultivo de la ciencia y para una cultura de *sense and sensibility*. Al tiempo, son responsables de (lo que se llamó) la «vieja corrupción», la manipulación del sistema político en su beneficio, y explotan sus campesinos y se apoderan de las tierras comunes, y castigan con singular dureza a quienes incumplen sus reglas, por ejemplo, condenando a trabajos forzados y desterrando a Australia a un número significativo de gentes (Porter 1990; Langford 1989).

En tiempos menos propicios (pero bastante a menudo) un régimen oligárquico puede prevalecer hasta el punto de que las instituciones civiles se le subordinen. Tenemos entonces la ciudad oligárquica. Su carácter puede reconocerse en dos trazos. Primero, la dominación oligárquica. Oligarcas de todos los géneros (económico, político y cultural) resuelven sus conflictos dividiendo o compartiendo el poder, o alternándose en él (Pérez-Díaz, 2008). Les une su implicación diaria en un sistema de intercambios mutuamente provechosos. Dominan al resto de la sociedad, que gasta la mayor parte de su tiempo y energía, primero, en resistirse, y luego, en imitar las maneras de sus amos.

Segundo, el egoísmo universal. Si la gran estrategia oligárquica tiene éxito, al final, el *motto* de todos será «cada uno a lo suyo». Y habrá todo tipo de incentivos, institucionales y culturales, para que se lleve a la práctica.

## 2.2. La sociedad civil en su versión de modernidad avanzada

La SC en la forma que generalmente adopta bajo las condiciones de la MA no llega al extremo de la ciudad oligárquica, pero se queda suficientemente cerca como para incorporar muchos de sus rasgos.

La SC en su versión de MA es un sistema de relaciones sociales en el que las gentes buscan sobre todo su interés particular, con poco más que una atención residual e intermitente al bien común, y a la práctica de la mutualidad y la benevolencia recíproca. En los mercados y en la política democrática se da importancia fundamental a que cada individuo y grupo cuide de sus «intereses y pasiones», definidos éstos según sus valores, que cada uno afirma a su manera, en un acto que mezcla voluntad y sentimientos, en un despliegue, digamos, de emotivismo moral.

Bajo estas condiciones, el orden social que puede obtenerse es poco más que el de un *modus vivendi* entre diferentes intereses, pasiones y discursos morales. Este *modus vivendi*, inestable, se orienta hacia un encuentro, o enfrentamiento, de voluntades; y el desenlace de este encuentro/enfrentamiento suele depender, en última instancia, de la relación de fuerzas.

Si se quiere evitar que este reino cotidiano de la *Realpolitik* degenere en una guerra de todos contra todos, hay que suavizar aquellos encuentros/enfrentamientos mediante una ligera cultura moral de tolerancia y un módico de confianza generalizada. Pero una cultura ligera y un módico de confianza ofrecen cimientos morales endeblados para que el sistema de relaciones sociales pueda funcionar salvo en épocas de 'buen tiempo', bajo circunstancias económicas y políticas benignas. Si no es así, la sociedad puede convertirse en una ciudad oligárquica, o evolucionar hacia una sociedad totalitaria (o ideocrática) (Gellner, 1994), o desintegrarse (en un estado de desorden creciente).

## 3. Factores culturales

Determinados algunos factores culturales pueden jugar un papel crucial a la hora de impulsar la SC en MA a lo largo de una u otra senda, acercándose a la ciudad oligárquica o alejándose de ella. Ciertamente que las instituciones son asimismo importantes. Pero hay que tener en cuenta que, en última instancia, las instituciones no son sujetos de verbos de acción. No *se* perpetúan a sí mismas, ni *se* desvían a sí mismas. La senda que toman depende de decisiones humanas. Puesto que los humanos son agentes infra-determinados, sus elecciones están influidas pero no determinadas por el marco institucional en el que habitan. Sus movimientos reflejan su cultura (motivaciones, fines, valores) y su entendimiento de la situación, que está a su vez inspirado en esa cultura. Los

factores culturales son, por tanto, de importancia decisiva para explicar, y hasta cierto punto prever, la senda por la que tales humanos (y no sus instituciones) se adentran.

Limitaré mis observaciones a tres temas culturales: el espacio público, la educación y el carácter moral. Voy a analizarlos (y subrayo este punto) desde una perspectiva crítica, i.e., una que enfatiza la dificultad para que tales factores, siendo los que son en las condiciones de la MA, ayuden a las gentes a rectificar la senda que lleva, precisamente, en la dirección de la ciudad oligárquica.

### Problemas en el espacio público: los fallos de los políticos

En principio, en la política democrática, los debates sobre política y políticas públicas tienen lugar en un espacio común, compartido por políticos y ciudadanos. Pero de hecho, ese espacio es compartido sólo hasta cierto punto. Está dividido entre el escenario donde tienen lugar las maniobras y se toman las decisiones políticas, y donde políticos y elites se mezclan, y el espacio relativamente silencioso donde se sienta la audiencia.

Los políticos tienen más acceso a los asuntos públicos, pero no se trata sólo de una cuestión de acceso, sino sobre todo de familiaridad práctica con la política: con «las cosas prácticas» del dinero y el poder que se entremezclan en el manejo de los asuntos públicos. Por supuesto, los políticos necesitan recursos de todo tipo para ganar elecciones, hacer programas y conseguir apoyos para sus políticas, que obtienen del mundo de los negocios, y otros medios (medios de comunicación, profesionales, etc.). Además, es una cuestión obvia pero importante, y con frecuencia silenciada, que los políticos desarrollan, inevitablemente, un interés en cultivar relaciones personales con ese mundo de los negocios y en usar su experiencia y su influencia en el estado para crear las bases

de un arreglo beneficioso con ese mundo, con vistas a sobrevivir y prosperar el día en el que sus compromisos políticos se terminen, o pasen a un segundo plano.

En la medida en la que estas prácticas tienen éxito, ello reduce la dependencia de los políticos respecto a su partido y a su público, les da autonomía, y reduce su necesidad de atender las exigencias de transparencia y responsabilidad que el público les pueda formular. A su vez, no atender estas exigencias reduce la probabilidad de que se sigan formulando; ya que el público puede dejarse ir a un espiral de pasividad, sentimiento de impotencia, falta de interés en la política y desconfianza de los políticos.

Claro es que la familiaridad práctica con la política no basta para resolver los problemas políticos. Hace falta también algo de sabiduría política; aunque a veces parece como si bastara la mera apariencia de esa sabiduría.

En general, los sistemas políticos suelen vivir con muchos problemas sin resolver. Si los tiempos son apacibles, cabe que los políticos, incapaces, esperen a que los problemas se resuelvan solos. También pueden hablar y hacer gestos como si tuvieran carismas y dotes visionarias, y confiar en el aplauso de una ciudadanía crédula o indiferente.

Existe el peligro, sin embargo, de que los problemas se tornen más difíciles, la proporción de políticos incapaces aumente y la confusión del público se extienda, en cuyo caso el espacio público se convierte en el lugar de encuentro de malentendidos insuperables. Por ejemplo, las cosas pueden llegar al punto en el que, en una protesta popular contra los políticos, las gentes despliegan indignación moral y airean sus sentimientos de frustración. Estas expresiones de desasosiego pueden distraer la atención de los problemas cruciales del momento, fragmentar el espacio público en diferentes espacios y, con ello, hacer más difícil que las gentes comparen información y conversen los unos con los otros, y con ello se inhiba el proceso de deliberación que se pretende impulsar.



La explosión ritual puede desembocar en la impresión de que la política es una mezcla de gestos y de inercia, activismo con pocos resultados. Las gentes pueden acabar sintiéndose testigos de una parodia de control del destino. Si su confianza en la clase política se erosiona, también lo hace su confianza en ellos mismos, los unos en los otros y todos en la sociedad en su conjunto.

Al final, estas experiencias políticas de distancias entre políticos y ciudadanos, de dilaciones en la solución de los problemas, de ceremonias de confusión operan como una suerte de pedagogía incivil, que no disimula la incompetencia de los políticos pero refuerza el déficit cívico de los ciudadanos corrientes.

Ahora bien, como decía Santayana (y ha repetido Voegelin), la democracia liberal necesita, para su buen funcionamiento, una base social de «plebeyos patricios», de gentes corrientes que comparten el *ethos* de los *aristoi* (Voegelin 2000). Deberían ser, todos, en cierto modo, como Cincinato. Atentos a su interés pero dispuestos a cumplir con sus deberes cívicos en cualquier momento. El problema es que, siendo las gentes como Cincinato, de por sí, poco frecuentes, la experiencia de la democracia liberal, en las condiciones de la MA, tampoco les proporciona la capacidad y la disposición cívica precisas.

Voegelin, de nuevo, nos recuerda que Heráclito distinguía entre quienes se sienten concernidos por los asuntos comunes, y los ‘idiotas’ que no lo están; y que Hesíodo hacía una distinción análoga entre los *aristoi* que saben de lo que hablan cuando lo hacen sobre asuntos comunes, junto con quienes les escuchan, aprenden y se convierten así en *aristoi*, y quienes ni saben ni escuchan.

La pregunta sería, ¿cómo hacer para que las gentes escuchen, aprendan y se conviertan en *aristoi*? Pero una pregunta previa es, ¿cómo es posible que las gentes aprendan de los *aristoi*, cuando no hay *aristoi* alrededor?

## El problema educativo: los fallos de la educación

En la SC en MA, la mayor parte de la población está semieducada y poco informada sobre las cosas públicas, y agobiada de trabajo. Por tanto, muestra una profunda falta de interés en los bienes comunes y un interés casi obsesivo por sus preocupaciones personales, prácticas e inmediatas. Ya hemos observado que no es probable que reciban su educación cívica de la política, ya que los políticos no son *aristoi* que puedan educarla; más bien son ellos quienes necesitan educarse.

¿Puede ocurrir que la educación cívica de la gente deba ser el resultado... del sistema educativo, simplemente? La sabiduría convencional dice que cuando el nivel de educación (o más bien, de escolaridad formal), información y comunicación aumenta, aumenta también la capacidad de las gentes para tomar decisiones racionales, incluyendo las que se toman en la esfera pública, es decir, la decisiones colectivas.

Éste puede ser el caso respecto al abanico de decisiones para las que se precisa el ejercicio de la racionalidad instrumental. Pero el argumento no se aplica a la racionalidad axiológica, a la búsqueda de respuestas a cuestiones normativas, que son la clave de una esfera pública mejor y de una sociedad mejor.

Una mirada desapasionada al sistema educativo actual en muchos países avanzados indica que no siempre es de gran ayuda al respecto. Claro es que las experiencias varían, y hay que atender al contenido de la educación, y a la forma de impartirse la enseñanza, a varios niveles, en especial al de la educación general. La escuela ayuda cuando desarrolla la inteligencia, el ejercicio de una libertad responsable, la capacidad de debatir, la sensibilidad hacia las necesidades de los demás, la disposición al trabajo en equipo, el valor y el autocontrol; y no, cuando no lo hace así. Estas

cuestiones no se resuelven con nuevas tecnologías de la enseñanza. Son cuestiones morales cruciales. En este sentido, las escuelas pueden ser un lugar de entrenamiento bien para adquirir virtudes cívicas, bien para comprometerse en una carrera hacia el éxito, aprovechando las oportunidades que se presenten en el camino y acumulando los recursos precisos para conseguirlo.

Si la eficacia cívica de la educación general es dudosa, existen asimismo dudas razonables acerca de los efectos cívicos últimos de la educación superior en la modernidad avanzada. Por ejemplo, de lo que la sabiduría convencional estima como el mejor sistema universitario del mundo, el de Estados Unidos.

De hecho, este sistema ha ido evolucionando en las últimas décadas hacia una situación en la que las mejores universidades tratan de desempeñar el papel de «multi-versidades» mundiales, orientadas a situarse «en la cima del mundo», transmitiendo un número creciente de *technés* útiles para el control del mundo, y tratando de atraer a gentes con ambiciones y aspiraciones de ese mismo mundo, profesores, estudiantes y empresarios culturales.

Llama la atención que en bastantes de ellas sea el conocimiento especializado el que se considera, de verdad, relevante en última instancia, aunque se entretenga una retórica de ideas vagas acerca de la educación en general. Estas ideas se intercambian en y seminarios y reuniones de facultad, y se despliegan en ceremonias solemnes en un lenguaje reminiscente del de otras épocas. Es difícil prescindir de este lenguaje, en parte, porque está arraigado en la memoria de los mayores, y, en parte, porque encaja con un clima sentimental difuso adherido a la arquitectura neogótica de una parte de sus campus (aunque no de los nuevos edificios, que siguen otros cánones).

Estos discursos sobre la educación no acaban de encajar con el clima de prisas y ansiedades de ese mundo en el que aquellas «multi-versidades mundiales» tratan de jugar un papel relevante. De

modo que, a pesar de la pretensión de tales instituciones de preparar a sus estudiantes para controlar su destino en este mundo, lo que transmiten, a las elites y las gentes ordinarias que salen de sus aulas en números crecientes, es desconcertante, y apenas relevante para realizar esa misión. Porque apenas les capacita para juzgar ese mundo y confirmar o alterar su rumbo, y, lógicamente, tampoco para entender su papel en él.

## Virtudes y valores: los fallos morales

Si la política y la educación van, en lo fundamental, en la dirección que he sugerido (y sin contracorrientes de suficiente fuerza, que procedan de la economía y de la sociedad: un tema en el que no entraré aquí), podríamos concluir que, en SCs en condiciones de MA, las gentes tenderían a desarrollar un carácter moral e intelectual defectuoso, o al menos con hábitos intelectuales y morales que redundan en un déficit de su virtud cívica.

Para empezar, cabe argüir que, estar demasiado ansioso por el éxito y dejar al albur del juego de intereses y pasiones las decisiones de vida, en las condiciones de la modernidad avanzada, puede reflejar, y reforzar, un déficit del cultivo de las virtudes, cardinales, tradicionales, i.e., transmitidas, al menos, desde los tiempos axiales, digamos, hace dos milenios y medio. Sin entrar ahora en el detalle del argumento, cabe resumirlo así: un déficit en prudencia o razón práctica a la hora de deliberar y decidir entre posiciones normativas distintas; en sentido de la justicia, o sensibilidad para respetar lo que pertenece a los demás y para atender al bien común (frente a la disposición a dejarse arrastrar por el principio de «primero yo y los míos»); y en valor y en templanza, para mantener el rumbo en medio de una agitación creciente.

No quiere decir esto que las gentes no desarrollen capacidades y disposiciones útiles o no acumulen recursos importantes. Parece lógico

referirse a estos recursos con el término de «capital» (educación *qua* capital humano o cultural, y conexiones *qua* capital social, por ejemplo), puestos que son recursos a invertir en la venta del producto que es uno mismo, con la vista puesta en un rendimiento en términos de poder, riqueza y status, principalmente.

Pero cabe esperar que centrar el foco de la atención moral, de manera tan decidida, en la racionalidad instrumental y en el emotivismo moral, y este déficit en virtudes, se traduzcan en lo que algunos neurofisiólogos de las emociones (Damasio 2000) llaman un sujeto autobiográfico (*autobiographical self*) poco desarrollado, o, digamos, un sujeto postmoderno; lo que puede ser un nombre paradójico, y sin embargo conveniente, para un sujeto realmente muy moderno, caracterizado por cierta pérdida de memoria y de continuidad, ergo, de identidad, y por cierta pérdida del sentido de la dirección en el tiempo (hacia el futuro) y en el espacio (hacia el mundo exterior). Un número elevado de individuos con una personalidad postmoderna da lugar a comunidades inestables, a pequeña y a gran escala. En ellas, la vida social se convierte en una negociación continua entre gentes olvidadizas y algo desorientadas, ansiosas por resolver los problemas del día mientras hablando del futuro, que desconocen, casi sin parar.

Como ya he señalado, esta situación puede desembocar en una «lucha a muerte» o en un *modus vivendi* entre unidades individuales y sociales que buscan su éxito en términos de autorrealización y de autoexpresión. En el caso de un *modus vivendi*, los agentes se convierten en instrumentos los unos de los otros. La lógica del sistema conduce a reducir a los demás al nivel de obstáculos potenciales de mi triunfo, y bien a presionarles hasta el punto en que su resistencia se convierta en un coste insostenible para uno mismo, bien a crearles incentivos para que se conduzcan del modo que me interesa.

## Del diagnóstico a la terapia: qué hacer

Ordenar el mundo es una tarea tanto teórica como práctica. En la práctica, cara a la SC en MA, hay que tomar algunas decisiones. En el supuesto de que mi esbozo de la SC en MA se acerque a como las cosas son realmente, podemos decidir (1) contribuir a que la sociedad siga el curso actual, continúe su huida hacia adelante y se convierta en una sociedad «cada vez más avanzada y más moderna»; lo que sería una decisión muy comprensible puesto que está apoyada por una mayoría de la opinión ilustrada (de muy varias tendencias) *urbi et orbi*. Alternativamente, podemos contribuir (2) a que esta SC degenera en una ciudad oligárquica (o algo peor), o (2) a que mejore, mediante reparaciones y reformas, tal vez porque se convierta en una SC reformada de acuerdo con los criterios de algún modelo de sociedad buena, en la que, por ejemplo, tomemos los mercados, la política democrática y las asociaciones como elementos, como cimientos para construir esa sociedad mejor.

La cuestión que se plantea es, por tanto, qué hacer y cómo hacerlo.

Tomaré tome aquí pie en una de mis últimas observaciones. He dicho que uno de los rasgos del carácter defectuoso de los sujetos postmodernos es una disminución del sentido del tiempo y el espacio, que se traduce en una pérdida de narrativa personal y de sensibilidad para el mundo alrededor. Podemos aplicar estos rasgos, por analogía, al carácter de las sociedades, y, con el ánimo de corregir sus defectos, incorporar en el horizonte de nuestro debate sobre las sociedades modernas, enseñanzas que nos llegan de otras civilizaciones y otros tiempos.

Y es en este espíritu, de deliberado arcaísmo (otros tiempos) y exotismo (otros lugares), en el que propongo que escuchemos ahora la voz de un testigo peculiar.

## 4. Qué hacer: la historia de Zhiang Zu

### 4.1. La historia

El libro de Zhiang Zu ha sido traducido y comentado por, entre otros muchos, un monje benedictino, Thomas Merton (Merton 2004). En su introducción, Merton traza un paralelo entre, de un lado, el Pequeño Tao de Confucio y el Gran Tao de Zhiang Zu, y, de otro, la ley del Viejo Testamento y la regla de la caridad de San Pablo en el Nuevo Testamento; como si, de acuerdo con el principio de que en estos tiempos globales cada tradición debiera ahondar en su propia experiencia mediante el diálogo con otras tradiciones, Merton sugiriera que Zhiang Zu fue a Confucio, en el mundo de la antigua sabiduría china, como el reino de la caridad es al de la justicia en la tradición judeo-cristiana.

Pues bien, en el libro de Zhiang Zu nos encontramos con una curiosa narración cuyo título podría ser el de «El ayuno del corazón». En ella, Yen Hui, el discípulo preferido de Confucio (que en este caso es sólo una máscara para el propio Zhiang Zu), pregunta a su maestro lo que debe hacer al enfrentarse con un mundo en desorden. De hecho, Yen Hui le explica que la premisa de su pregunta es que tiene ya todo un plan para ir a los dominios del príncipe de Wei, cuyo pueblo se encuentra sumido en un estado de gran turbación; y precisamente, porque quiere aplicar las enseñanzas del propio Confucio, de que debe aplicar su sabiduría a resolver los asuntos del mundo.

Para su sorpresa, Confucio, o más bien deberíamos decir Zhiang Zu, le contesta que está en un completo error, y se está comprometiendo en una aventura absurda. Por supuesto, nadie le escuchará. El Príncipe resentirá sus consejos y hará todo lo posible por estropear sus planes. Incluso si Yen Hui actúa con la mayor cautela, y se cubre con el manto de la tradición y las convenciones

del lugar, no persuadirá a nadie. Aunque haga lo imposible por adaptarse a la situación, y espere el momento más propicio para dar un paso, al cabo de un tiempo todo lo que conseguirá es perder su propio rumbo. Y una vez que extravíe su rumbo, se tornará ansioso, perderá su equilibrio interno y no servirá ya para nada.

Desesperado, Yen Hui pregunta; pero entonces ¿Qué debo hacer? Y Confucio/Zhiang Zu responde: «ayuna en tu corazón». Y le explica: mantente tranquilo, no fuerces los acontecimientos, aguarda a que las cosas ocurran, y entonces, espera a que, en lugar de un arreglo efímero y superficial, emerja algo parecido a un orden espiritual.

Cierto que las gentes seguirán sus senderos torcidos, que les sugieren su carácter y la mezcla habitual de intereses y pasiones, y sin embargo, es posible que algunas cosas buenas surjan en el propio flujo de la vida, incluso que ocurran milagros (¿y por qué deberíamos descontarlos del todo?). Todo puede suceder así, con un aditamento: con *el poco de ayuda que consiste* en «abrir una ventana y dejar que la habitación sea invadida por la luz, que entonces se convertirá en una influencia, una fuerza espiritual, por la que los otros serán secretamente transformados».

En el entretanto, su consejo es, «ayuna en tu corazón», mantén tu mente abierta y, por lo demás, no trates de ser un héroe.

### 4.2. Algunas lecciones por aprender

Entiendo que este cuento, antiguo y quizá un poco irónico, tiene poco que ver con las apelaciones al progreso indefinido de la humanidad al estilo moderno. No encaja con el evangelio de la modernidad aplicado a los individuos, de la autorrealización y la autoexpresión, ni con el que se aplica a naciones enteras y las incita a hacer lo necesario para estar entre las más avanzadas del planeta y acercarse a la cima del mundo. Sí,

lo entiendo. Pero, con todo, creo que se pueden aprender algunas lecciones de este cuento, de algún interés.

La primera lección es que estamos ya comprometidos con un orden moral, y con los ideales de una buena vida, un buen ser humano y una buena sociedad, seamos o no plenamente conscientes de ello; y que la clave de esa buena vida se puede resumir en alguna variante del *motto* de «sabiduría y amistad».

En el cuento, nadie le dice a Yen Hui que, una vez que, como fiel discípulo de su maestro, se compromete con poner orden en el mundo, por lo pronto en los dominios del Príncipe de Wei, deje de hacerlo simplemente porque la tarea sea muy difícil. El compromiso se mantiene porque define a Yen Hui; como nos definiría a todos, en tanto que seres humanos. La idea subyacente aquí es similar a la del argumento básico de Platón: debemos considerar nuestro movimiento hacia la idea del Bien (o hacia «el suelo o fundamento divino de la existencia», en los términos de Voegelin, 2000) como una parte crucial y definitiva del bagaje de nuestra condición. Está con nosotros desde el arranque; y *no* como algo que se puede añadir o quitar a voluntad una vez que se haya hecho una exploración del terreno y se hayan puesto nombres a las cosas y los hechos, y añadido la etiqueta de unos valores (que se pudieran, igualmente, poner o quitar).

El supuesto implícito del consejo del maestro es que es bueno «saber», y es bueno «ayudar a la gente; en otras palabras, que la sabiduría y la amistad son el bien al que tiende, sabiéndolo o ignorándolo. Lo que, por cierto, nos recuerda enseñanzas parecidas de nuestra tradición occidental, que nos han llegado en un lenguaje religioso o filosófico, también desde tiempos antiguos.

La segunda lección concierne la idea de límites. Implícita en la prescripción de Confucio/Zhiang Zu de hacer poco y esperar (hasta cierto punto), está la idea de que el mundo es una mezcla de orden y desorden de la que sabemos poco,

lo que ya es una razón para no hacer demasiadas cosas. Primero, porque el mundo debe tener algún orden para que pueda existir; y de hecho, existe. Segundo, porque debe tener algún grado de orden si queremos introducir en él un grado de orden mayor. Puesto que, no siendo dioses omnipotentes, nuestra capacidad para crear orden del caos total es nula, y necesitamos un rudimento de orden previo sobre el que podamos construir.

Al considerar la mezcla de orden y desorden de SC en MA cabe concluir que debemos repararlas o reformarlas pero que no conviene destruir las dosis significativas de orden que hay en el funcionamiento de los mercados y la democracia liberal, por dos razones.

La primera es que la experiencia muestra que es probable que otras alternativas institucionales sean peores; porque atribuyen el poder último a grandes líderes, agencias centrales o asambleas populares sobre el supuesto de que unos y otros tienen los conocimientos y la virtud precisas para su tarea. Ahora bien, este supuesto es falso. Los humanos son todos limitados en sus conocimientos y su virtud; son falibles. Mejor, no confiar demasiado poder en ninguno de ellos, o grupos de ellos. Aunque simplemente por el hecho de diseminar el poder tampoco deberíamos esperar maravillas, la experiencia muestra que, con ello, aumentamos la probabilidad de que los humanos aprendan de sus errores o se corrijan unos a otros, y encuentren recursos para resistir la tiranía de los demás y para no caer en la tentación de convertirse en tiranos ellos mismos.

Además, y ésta es la segunda razón, la democracia liberal y los mercados apelan a una suerte de orden de un tipo superior basado en la libertad humana; de lo que se sigue que los humanos deberían tener la oportunidad no de imponer a los demás su versión de lo que es una sociedad buena, pero sí de proponérsela, y en cierto modo de ensayarla. En otras palabras, Zhiang Zu y Yen Hui deberían tener la oportunidad de intentar la difusión de su «ayuno del corazón».

La tercera lección se refiere al tema de la virtud, lo que se relaciona con el tema anterior. Porque si estamos ante una mezcla de orden y desorden, se precisa cierta capacidad en el sujeto para discernir entre uno y otro. Y si éste tiene un profundo desorden interno, ¿cómo podrá discernir el orden fuera de él? Necesita la actitud moral y emocional que le permita comprender, y aquí es donde viene la llamada al «ayuno del corazón».

Y la cuarta lección concierne al tema de la comunidad, que subyace el cruce de sentimientos, entendimientos y compromisos morales entre Zhiang Zu y Yen Hui, maestro y discípulo, y constituye el núcleo moral y emocional que da su impulso a esta narración.

La importancia de las comunidades basadas en afinidades morales es crucial. Pensemos, por ejemplo, en que la democracia liberal asegura puntos de acceso y una voz a la mayoría de la gente para que aporte su contribución (conocimientos, energía, compromiso) al proceso político, y para que haga responsables a los políticos, y les exija que aclaren, expliquen y justifiquen sus políticas; *a condición* de que el espacio público funcione correctamente y haya una masa crítica de políticos y ciudadanos virtuosos, con la disposición y capacidad cívicas correspondientes.

Pero la clave para que esta condición se cumpla estriba, en buena medida, en el papel de comunidades y asociaciones; porque éstas son los lugares principales donde recibe su contenido la voz que se proyecta en el espacio público, y donde se forma el carácter de quienes proyectan esa voz.

De hecho, esa voz sólo es *creíble* en la medida en la que no se limita a expresar un argumento sino que se presenta como expresión de una forma de vida, y, como tal, está anclada en experiencias compartidas en redes familiares y sociales, en comunidades locales, asociaciones voluntarias o «comunidades de elección» (Friedman, M. 1989).

## Referencias bibliográficas

- ARISTÓTELES (2005 [384 aC-322 aC]): *La Política*. Traducción de Pedro López Barja de Quiroga y Estela García Fernández. Madrid, Istmo.
- DAMASIO, A. (2000): *The Feeling of What Happens: Body, Emotion and the Making of Consciousness*. Londres, Vintage.
- FRIEDMAN, J. (2009): «A crisis of politics, not economics: complexity, ignorance, and policy failure»; en *Critical Review* (21, 2-3); pp. 127-183.
- FRIEDMAN, M. (1989): «Feminism and Modern Friendship: Dislocating the Community»; en *Ethics* (99, 2); pp. 275-290.
- GELLNER, E. (1994): *Conditions of Liberty: Civil Society and its Rivals*. Nueva York, Allen Lane.
- LANGFORD, P. (1989): *A Polite and Commercial People: England 1727-1783*. Oxford, Oxford University Press.
- MERTON, T. (2004): *The Way of Chuang Tzu*. Boston, Shambhala.
- MILBANK, J. (2005): «The Invocation of Clio: A response»; en *Journal of Religious Ethics* (33, 1); pp. 3-44.
- PÉREZ-DÍAZ, V. (2008): *El malestar de la democracia*. Barcelona, Crítica.
- PORTER, R. (1990): *English Society in the 18<sup>th</sup> Century*. Londres, Penguin Books.
- VOEGELIN, E. (2000): *The collected works of Eric Voegelin*. Vol. V: «Modernity without restraint». Columbia, University of Missouri Press.



# LA AGRICULTURA ESPAÑOLA EN LA NUEVA PAC POST 2013. ENTRE UNA UE INDEFINIDA Y UNOS MERCADOS GLOBALES

*Jaime Lamo de Espinosa*

Universidad Politécnica de Madrid

## 1. Introducción: antecedentes históricos de la adhesión de España

En 1986 España ingresó en la CEE. El capítulo más difícil de aquella negociación fue, sin duda, la agricultura. Y la agricultura era el sector más esperanzado en esa adhesión. Y España habría ingresado antes de aquella fecha si no hubiera sido por el parón impuesto por los franceses.

Los hechos fueron así. Adolfo Suárez, a los pocos días de ganar las elecciones del 15-J (1977), convocó a varios ministros a su despacho, entonces en Castellana 3, y a algún subsecretario (yo entre ellos) para plantear la petición de ingreso en la CEE. El Consejo de Ministros de 22 de junio de 1977 lo solicitó formalmente, lo cual fue refrendado poco después por el pleno del Congreso de los Diputados. Días más tarde, Marcelino Oreja llevaba esa carta a Bruselas. Pero las cosas con Francia y sus agricultores no iban a ser fáciles. Desde mayo de 1979, el Gobierno francés y los partidos RPR de Chirac y PCF (comunista) sacaban frecuentemente el «espantapájaros» del ingreso de España.

Más tarde, en junio de 1979, se iniciaron formalmente en Bruselas las negociaciones. Los problemas cruciales, nuevamente, eran la unión aduanera, la agricultura y los periodos transi-

torios, y España planteó que los temas agrarios se abordaran en la primera ronda negociadora. Personalmente, no quería llegar al final con todo cerrado y el capítulo agrario abierto, ya que, entonces, la presión por cerrarlo llevaría al sector a ser el peor tratado. Ese mismo mes vino a España Lorenzo Natali (vicepresidente de la Comisión Europea), quien manifestó su preocupación por la competitividad de la agricultura española: «Hay problemas en la inserción española», lo que era cierto. Pero el agrario no era el mayor problema. Y nuevamente un mes más tarde los viticultores franceses decían que «temían» a España, cuando eran ellos los mayores productores de la CEE y con mayores rendimientos que multiplicaban casi por tres los nuestros. Francia preparaba algo...

En octubre de 1979, Margaret Thatcher pedía una reforma de la PAC, ya que el Reino Unido aportaba unos 1.000 millones de libras al año, y no estaba dispuesta a que esos fondos fueran a Francia, Alemania o Italia vía una PAC de la que ella no disfrutaba. Acababa de abrir un buen melón cuya base sería el «cheque británico». En aquel entonces se hablaba siempre del llamado «potencial agrario español» con Finn Olav Gundelach (comisario de Agricultura y Pesca) y con los demás ministros de los gobiernos de la CEE. Yo trataba de demostrarles que tales temores eran infundados.

Meses más tarde, el 5 de junio de 1980, el presidente francés Giscard paraba la negociación

\* Este trabajo se publicó originalmente en el Anuario 2011 de la Fundación de Estudios Rurales (pp. 110-129). Se reproduce aquí con permiso de los editores.

con España tras el famoso discurso ante la Confederación Francesa de Cámaras Agrarias. Sin ese obstáculo se hubiera firmado el Tratado de Adhesión prácticamente en el año 1981, y tal vez la suerte de UCD hubiera sido bien distinta... Leopoldo Calvo Sotelo examina ese tema en su libro *Papeles de un cesante* (1999: 116-121) con enorme dureza hacia Giscard, y con toda razón. Esa crítica es la que vertió en la presentación de mi libro *La década perdida* (1997), donde hizo elogiosa y afectuosa mención a los años en que ambos trabajamos por el ingreso de España en la CEE. Y en diciembre de 1980, la CEE insistía en un documento que «la agricultura española perjudicaba a la Europa verde», mientras los negociadores griegos aceleraban el final de sus negociaciones. Pero la espera preparó el ingreso y éste llegaba ya en 1986, con largos períodos transitorios para algunos sectores y con recortes indebidos en otros sometidos a cuota, como el lácteo. A partir de ahí se abrió una etapa feliz en la cual los productos agrarios españoles tenían (¡al fin!) abiertos los mercados europeos y, al tiempo, se hallaban protegidos frente al exterior por la red de precios regulados y por los llamados *prélèvements* en frontera, que nos mantenían aislados de las presiones bajistas de los precios internacionales.

Todo eso cambió más adelante como consecuencia de la reforma McSharry (del año 1992), que pasa de precios de ordenación y garantía a ayudas directas basadas en los diferenciales de precios existentes en aquellos momentos. España vio su posición fuertemente alterada (Lamo de Espinosa, 1997). Pero lo cierto es que España cambió cuando comenzó a recibir cuantiosas ayudas que compensaban de las diferencias de precios producidas. Obsérvese que en 1985 (año previo a nuestro ingreso) las subvenciones eran en nuestro presupuesto nacional el 4,6% de la renta agraria española de entonces. En 1995 ya era el 18,3% y en el año 2010 un 30%. Es decir, en estos 25 años las subvenciones crecen más rápidamente que la diferencia entre producción final agraria (PFA) y

consumos intermedios (CI). No ha sido el mejor camino para hacer una buena agricultura basada en el esfuerzo y la tecnología..., que la tenemos.

Entre aquel año 1985 y hoy hemos vivido el Informe Cechini, el rapport Vedel, la reforma de las OCM, la creación de otras nuevas OCM, la creación de una OCM unificada, el paso del GATT a la OMC, la conferencia de Cork, las «vacas locas», la ampliación de la UE con la incorporación de los países del Este europeo (PECOS), el euro, la revisión intermedia de la PAC, etc.

Y desde hace años, las rentas agrarias españolas han estado fuertemente condicionadas por tales ayudas: primero, vinculadas a las producciones, y, desde la revisión intermedia, desacopladas, pero muy cuantiosas. Son ayudas que, por cierto, afectan muy positivamente a ciertas regiones o comunidades como Andalucía o Castilla-La Mancha y muy escasamente a otras como Valencia o Murcia, según sus aprovechamientos. Y hemos vivido constantes luchas y debates entre «productos mediterráneos» y «continentales» que aún perduran.

Y así hemos llegado al año 2010, que hemos cerrado (según puede verse en la segunda *Estimación de la renta agraria del año 2010*, publicada por el MARM) con una renta agraria que alcanza los 22.932 Me, pero donde un 30% procede de las subvenciones PAC, nada menos que 6.851 Me. ¡Ningún sector de la economía (salvo bancos y cajas en esta última etapa o las energías renovables) recibe año tras año una cantidad semejante!

Pero, sin embargo, tal aportación externa no está sirviendo para que las RA/UTA mejoren año a año. Y así se puede ver (datos del MARM) que la RA/UTA en euros constantes fue en 2010 muy similar a las de los años 1994, 1999, 2000, 2005, 2006, 2008 y 2009, siendo superada sólo en los años 1996, 1997, 1998, 2000, 2001, 2002, 2003 (es el punto máximo) y 2004. Hay que llegar a 2007 para encontrar otro punto superior a 2010. Y si la RA crece más en base a la aceleración de las



subvenciones que del VAB (diferencia entre PFA y CI), cabe preguntarse entonces ¿qué está pasando en la producción real? Dedicaremos unas líneas a esta cuestión seguidamente.

## 2. Variaciones experimentadas en la producción agraria española desde nuestro ingreso en la PAC

Llevamos ya 25 años de PAC. Es buen momento para hacer balance del proceso. Personalmente, he hecho varios en diferentes fechas. Y el impacto de la PAC puede medirse de muchos modos, usando decenas de indicadores. Lo hice en mi libro ya citado *La década perdida* (1997) para el período 1986-1996, mediante un análisis de las macromagnitudes agrarias, y el resultado no aportaba indicadores netamente positivos a la integración tras diez años de presencia. Y más tarde (2010) hice balance en el nº 16 de la revista *Mediterráneo Económico*, basándome en las series históricas de cada una de las producciones en euros corrientes y constantes, así como en el estudio de la producción final agraria (PFA), la renta agraria (RA) y sus componentes. Tampoco en ese trabajo encontré que los resultados habían sido demasiado positivos en algunos subsectores o en el comportamiento de la PFA o de la RA. Ahora, pasados ya 25 años de aquel ingreso, cabe hacer algunos/ otros números para profundizar en los cambios cualitativos y cuantitativos inducidos.

El MARM publica en su *Anuario de estadística* de 2009 (último que aparece en su web) los datos comparativos desde 1990 a 2008. El primer año no está muy distante en valor y tiempo del año de nuestro ingreso y de cuando comenzaron algunos cambios que se acentuaron según la PAC vigente en años posteriores. No usar el año 2010 y hacerlo con 2008 es incluso mejor, ya que nos evita la distorsión de los dos años posteriores a la gran llamarada de precios que tuvo un fuerte impacto

en esos años posteriores (2009-2010) en términos de siembra y abonados. Así pues, entiendo que lo ocurrido en materia de producciones entre 1990 y 2008 es suficientemente revelador de los cambios habidos. Repasémoslos rápidamente haciendo uso de los dos anexos que incluyo al final de este artículo (el nº 1 referido a superficies y producciones vegetales y el nº 2 a efectivos y producciones animales). Para cada producción se señalan las superficies (ha) y producciones (t) en los años 1990 y 2008 (inicial y final de la serie), el valor máximo de ambos y el año en que se anota. De este modo, el lector puede seguir mejor los comentarios sobre cada subsector sin necesidad de consultar los dos voluminosos y exhaustivos capítulos relativos a las producciones vegetales y animales del *Anuario de estadística* de 2009 del MARM.

En base a tales datos reales y, cómo no, a las series de producciones en valor, medidas en euros corrientes y constantes (series que fueron ya usadas en el trabajo ya citado que publiqué en la revista *Mediterráneo Económico*), cabe dividir las producciones o aprovechamientos principales españoles en cinco grupos, cuya caracterización se explica seguidamente y cuyas variaciones más notables nacen de la reforma de la PAC del año 2003.

### *Grupo I. Aprovechamientos que reciben nulas o escasas ayudas PAC y que han experimentado una clara expansión en el período*

Son claramente las hortalizas, junto a algunas frutas. *Hortalizas y frutas* son un tercio de la PFA (64% de la producción vegetal española), emplea a 400.000 personas (el 50% del empleo agrario total) y son el 41% de las exportaciones agroalimentarias, no teniendo apenas ayudas a la producción. Las hortalizas redujeron su superficie total (-29%), pero crecieron en volumen, alcanzando su máximo en 2005 con una cifra muy similar a la de 2008. Entre las frutas cabe destacar el *mandarino* (que

crece en producción un 41%), el *naranja* (crece un 31,66%) y el *pomelo* (que duplica su producción, aumentando su superficie un 30%).

También ha sido el caso de la *ganadería porcina*, que prácticamente no recibe ayudas PAC, y que, merced al mercado liberalizado de piensos y a un régimen altamente especializado y de gran tecnología, ha multiplicado sistemáticamente la cabaña (crece un 58%), crecen sus ventas de carne en un 75% y se ha convertido en un sector exportador potentísimo (más de 1 millón de toneladas).

### *Grupo II. Aprovechamientos que reciben significativas ayudas PAC y que han experimentado una clara expansión en el período*

Es el caso del *olivar*, que se expansiona y cambia en la UE merced a la eficaz gestión de Loyola de Palacio, lo que, unido a la eliminación de la prohibición de su riego, aumenta su superficie, incorpora nuevas técnicas de plantación (plantones libres de virus de variedades significadas), aumenta los rendimientos, mejora calidades a niveles desconocidos y aumentan los volúmenes de producción superando cualquier dato histórico. Así, su superficie crece tendencialmente en un 18% y en casi un 60% su producción.

También deben reseñarse los *trigos blando y semiduro*, que crecen en un 134% su superficie y en un 269% su producción, lo que revela un alza considerable de los rendimientos y la tecnología. Y aunque parezca otra cosa, la *ganadería vacuna de carne* debe situarse en este ámbito, pues ve crecer sus efectivos en un 18% y sus ventas en otro tanto. Y cereales y vacuno han sido sectores muy regulados/intervenidos por la PAC desde su inicio (productos continentales).

### *Grupo III. Aprovechamientos que no encuentran estímulos bastantes para la expansión superficial o productiva, pero sí vía tecnología, para mantener más o menos estables sus producciones*

Es el caso de la *cebada*, que contrae un 20% su superficie, pero aumenta un 20% su producción, tal vez más por las lluvias que por el cambio en la PAC. E igual le ocurre al *maíz*, que reduce sistemáticamente su superficie, año tras año, tras el cambio en el sistema de ayuda, y sobre todo a partir de 2001, otro 20%, mientras que su producción aumenta un 22% en 2008, aunque viene descendiendo desde el año 2004 (pero en 2010 registra la superficie más baja de los últimos 20 años y la producción más baja de los últimos 15 años<sup>1</sup>). Puede ser también el caso de la *platanera*, aunque ha reducido algo su extensión y su producción (tiene sus máximos en 2004) según perdió grados de protección, ahora goza de una compensación financiera en el marco de su reglamento POSEI.

### *Grupo IV. Aprovechamientos que no hallan estímulos suficientes en la PAC para su expansión y mantienen con dificultad su peso en la estructura productiva*

Aquí deberíamos incluir a aquellos subsectores con escasas o nulas ayudas que han reducido sus plantaciones marginales intensificando el resto para forzar sus producciones. Es el caso, por ejemplo, del *peral* (+20%) o del *melocotonero* (+32%).

También es el caso del *sector vitivinícola* que vio abrirse un portillo de luz con el riego y las nuevas variedades, pero que sólo ha afectado a unos

<sup>1</sup> Algunos de estos datos que no figuran en los anexos, proceden del informe de Rafael Milán Díez titulado *Evolución de las principales producciones agrarias de España: efectos de la reforma de la PAC de 2003* (10-1-2011), hasta ahora inéditos (reproducidos por cortesía del autor).

pocos. De hecho, este sector ha perdido un 22% de la superficie (se han primado los arranques de viña en los últimos años y se estima que se arrancarán a fines del periodo de vigencia unas 100.000 ha) y mantiene una producción en hectolitros en descenso, hasta el extremo de que la cosecha 2009/2010 fue de casi 40 millones de hectolitros (la segunda más baja de los últimos diez años), lo que acredita que el potencial productivo del sector vitivinícola se está viendo reducido sistemáticamente. Los precios se hundieron a partir del año 2000. Ha avanzado en algunas denominaciones de origen y sólo en algunas bodegas. Hoy es rentable el vino de autor, los vinos de pago, los *châteaux*..., lo que une el vino con el lujo, pero no así el vino común de calidad y bajo precio.

En los *almendros* se ha perdido un 8% de superficie y un 28% en producción, y muchas superficies están prácticamente abandonadas. También la *ganadería vacuna de leche* se ha visto afectada negativamente, debido a una desastrosa negociación de la cuota láctea en la adhesión

(ver las memorias de Margaret Thatcher, 1993) que sólo fue corregida años más tarde por la gestión llevada a cabo por el ministro Pedro Solbes; este sector siempre ha estado tocado, aunque la parte que ha sobrevivido lo ha hecho de modo eficiente y con alta especialización. Así, el sector lácteo ha mantenido contra viento y marea su producción de unos 6.000 Ml/año, y últimamente luchando contra una Ley de Defensa de la Competencia nunca pensada para la agricultura y que está alterando todos los equilibrios entre oferentes y demandantes en la cadena interprofesional agraria.

#### *Grupo V. Aprovechamientos altamente regulados por la PAC y que han retrocedido fuertemente*

Algunos cultivos se desmoronan en este periodo. Es el caso del *trigo duro*, que sufre una fuerte reducción debido a la desaparición de la

casi totalidad de las ayudas que recibía antes del cambio ocurrido en el año 2003, pasando de 940.000 ha en 2004 a 487.200 ha en 2010, con una pérdida de producción de casi 1,5 millones de toneladas. Es el caso también del azúcar de *caña*, que desaparece totalmente. En lo que se refiere a la *remolacha*<sup>2</sup>, cae un 68% en superficie y casi la mitad en azúcar, y, según Rafael Milán, la superficie, ya en 2010, se ha vuelto a reducir, siendo la más baja de los últimos 20 años, representando el 44% de la media de superficies cultivadas en el trienio 2003-06, y todo ello fruto de la reforma de 2006 que recortó cuotas y precios.

El *lúpulo* está «desaparecido en combate», al igual que el *tabaco*, que ha perdido más de la mitad de sus superficies en Extremadura, donde los productores ven cómo se reduce a la mitad en superficie y en producción, pero al desaparecer en 2010 totalmente la ayuda acoplada parecía que seguiría bajando la superficie, pero ha subido levemente hasta las 10.660 ha (Milán Díaz, 2011). La *patata*, antaño renglón exportador, hoy es un gran importador, que pierde un 70% en superficie y más de la mitad en producción.

El *algodón* pierde un tercio en superficie (con graves consecuencias sobre el empleo en Andalucía y el paro) y más de tres cuartas partes en producción, aunque la recupera en parte en 2010 merced a los precios internacionales. Y en general, el sector de *leguminosas grano* pierde un tercio de su superficie, con un máximo en 2003 que más que duplica la superficie de 2008, pero que mantiene estable la producción pese a que la PAC en 2003 suprime la ayuda directa incorporándola al pago único. El *girasol* se contrae un tercio en ambos conceptos, y

<sup>2</sup> La pérdida de superficies remolacheras y de azúcar tiene muchos efectos. En España, donde muchas hectáreas de Tierra de Campos, Aragón y otras regiones fueron dominadas por regadíos basados en grandes obras hidráulicas, hoy pueden verse abandonadas, con un fuerte *stock* de capital público perdido. Pero en la UE ocurre otro tanto, y así hoy Brasil está haciéndose con el mercado mundial de azúcar. ¿Es ésta una decisión racional desde la óptica de la seguridad alimentaria?

la *alfalfa* un cuarto. La reducción de superficies en los cultivos mencionados suma 1 millón de ha..., casi un tercio de la que tenían en 1990, muestra patente del impacto en estos aprovechamientos.

Similar es el caso de las *ganaderías ovina y caprina* que, por efecto de la falta de pastores, escasa estabulación, bajo precio de las lanas, escasos incentivos de la UE, problemas con el paso de las fincas, y, añadido a todo ello, una escasa afición de la gente joven por el sabor del cordero (lo contrario que en Francia o Reino Unido), está haciendo desmoronarse el ovino de carne tradicional (-18% en cabezas y -41% en carnes; -10% en lanas y +53% en leche para quesos, ganaderías estabuladas). Y su desaparición lleva consigo una pérdida de la fertilidad de los campos que recorrían los rebaños, y una carencia de limpieza natural del sotobosque como medida preventiva antifuego. Lo mismo le ocurre al *caprino*, gran luchador silencioso contra el fuego, cuyos efectivos se han minorado en un 20% y la venta de sus carnes en un 46%.

Tras el anterior examen hay que preguntarse: ¿qué pasará si en la nueva PAC post2013 (vista nuestra crisis productiva en tantos sectores y cómo se forma nuestra RA) se recortaran las subvenciones fuertemente? Bastará, pues, con dar un par de pinceladas. La RA neta de subvenciones (es decir, la RA minorada en las subvenciones PAC que cita el MARM en su cálculo de la renta agraria de cada año) en euros corrientes en 1990 fue de 13.473 e y la de 2009 de 17.624 e. Si esa RA/UTA viera reducida la cifra de subvenciones porque la PAC post2013 no las mantuviera, en términos corrientes caería hasta el nivel mencionado y en euros constantes no llegaría a los 9.000 e, cifra inferior a todo lo conocido recientemente en las últimas décadas.

Porque lo cierto es que en 1990 la RA neta de subvenciones era el 55,4% de la PFA y en 2009 cae al 45,7%, lo que significa que hemos perdido casi diez puntos en el recorrido. Y si las ayudas han crecido multiplicándose por 20, ello significa que es la PFA propiamente dicha la que viene perdiendo posicio-

nes, no ganándolas. Este sería el balance del impacto de la PAC en España si las subvenciones no formaran parte de la cuenta. Es una PAC que ha destruido nuestro tejido y aparato productivo, ha empobrecido nuestra agricultura y nos ha regalado una sordina en forma de subvenciones para que el lento declinar no llegue a los oídos sensibles e indiferentes de Bruselas o de Madrid o de las comunidades autónomas..., pero que nuestros agricultores y ganaderos perciben bien. Es por esto que causaría serios daños su supresión total o parcial. Y eso sin ver que hemos tecnificado el sector hasta el extremo de que los CI eran en 1990 el 36,3% de la PFA, y ya son en 2009 el 41%, con un riesgo inevitable en un mercado sumamente alcista de petróleo como el presente.

Planteo estas hipótesis, extremas, se me dirá, pero posibles, ya que Alemania y otros países de la UE (básicamente Reino Unido) no ven con agrado la constante ayuda a la agricultura, más concretamente a la española, y los amplios créditos que consume la PAC en el presupuesto común europeo. Nos salva que Francia sí defiende esas fórmulas de apoyo que tanto benefician a su propio campo. Pero hay que estar muy atentos con lo que hacen otros. Que dos misiones, una conjunta de la Asamblea Nacional y del Senado francés y otra del Bundestag alemán, se hayan sentado sin España, a comienzos de febrero de 2011, en París y hayan logrado una posición común sobre la que piden (ahora) a los restantes Estados miembros la «adhesión» a su propuesta, no es algo tranquilizador. Más bien inquietante, por cuanto no ofrecen negociación, sino que piden adhesión. Y en ese documento hay muchas cuestiones que a España le deben preocupar. Nos jugamos mucho a nivel nacional y autonómico en esta negociación. Harían bien los negociadores en reforzar sus equipos con documentos de gran solidez y autoridad que les avalen en sus conversaciones. Serán durísimas.

Pero comprender bien la deriva que puede seguir el presupuesto de la UE y su distribución exige, siquiera someramente, analizar qué es hoy la UE. Vayamos a ello.

### 3. La UE y la PAC hoy ¿Hacia dónde caminan?

Europa o la UE es hoy una unión política vaga y difusa: apenas sin política internacional, sin fuerza militar propia, con criterios divergentes en casi todo (véase lo ocurrido en la decisión de Libia) y sin posición común en un mundo cuya geoestrategia está variando año a año. Era, hasta hace poco, un mundo que gravitaba hacia Europa y EEUU, y hoy ese centro de poder se ha desplazado hacia los grandes países emergentes de Asia o incluso los llamados BRIC (Brasil, Rusia, India, China). Y respecto a ellos, España está mal ubicada... Incluso habría que decir que ninguno de los actuales dirigentes de los Estados miembros (salvo alguna honrosa excepción) son personas tan capaces para conducir la UE como aquellos Giscard, Chirac, Thatcher, Blair, Andreotti, Willy Brandt, Helmut Kohl..., por citar sólo a no españoles.

Y a su vez, somos la europea una economía que viene perdiendo peso progresivamente en el contexto internacional. Los BRIC van poco a poco caminando hacia estadios más elevados en la columna del PIB mundial. Y, además, las economías de los Estados miembros de la UE se caracterizan por estar altamente endeudadas, como consecuencia de un alto déficit público causado a su vez por un elevado gasto público básicamente de personal, sólo en parte motivado por los altos logros del Estado de bienestar. Igual sucede en España y sus 17 CCAA, con una fuerte burocracia como lo atestigua que dispongamos de casi tres millones de empleados públicos cuando no llegaban a 900.000 en la transición democrática, y desde entonces a hoy se añadieron los ordenadores, que se supone permiten a un funcionario ser mucho más eficiente...

La *PAC post2013* debería servir para hacer más sólido el tejido rural poblacional. Un problema singular es el del envejecimiento demográfico,

que si es grave en el conjunto, aún más lo es cuando se acentúa en el medio rural, como hoy nos ocurre. Tal envejecimiento es causado por la velocidad de crecimiento de la esperanza de vida, unida a la fuerte caída de la tasa de fecundidad. Prescindiendo de las consecuencias (de fatal importancia) de ambos hechos sobre la pirámide de población y sobre la imposible intersolidaridad entre generaciones a efectos de afrontar la factura de las clases pasivas, su consecuencia es letal sobre la existencia de un nivel de población rural mínimo que permita que la actividad sea sostenible y que los pueblos mantengan su continuidad. Viájesese por Tierra de Campos y estúdiense, como yo he hecho recientemente, su población rural para comprobar el peligro de desertización demográfica al que se enfrenta el otrora granero de España...

Si hablamos hoy de la PAC y de la agricultura europea, hay que recordar, aunque debería ser ocioso, que, por ser la PAC una «política común», hay una casi total cesión de soberanía a favor de la UE. Por tanto, «nuestra» política hay que construirla en Bruselas en el marco de la PAC; por eso, lo que ocurra de aquí a 2014 es tan importante para nuestros intereses.

Utilizamos de modo habitual numerosos paradigmas, tales como los siguientes: seguridad alimentaria mundial, carácter estratégico del sector, mejora de su competitividad, economía globalizada, economía sostenible, alimentos seguros y de calidad, volatilidad de los mercados, agricultura multifuncional... Repase el lector los artículos del Tratado de Roma (TR) y los del Tratado de Lisboa (TFUE) y verá cómo casi ninguno de tales conceptos figura en ambos tratados, pese a que el último (Lisboa) nació hace pocos años (Lamo de Espinosa Rocamora, 2004). Los objetivos que el TFUE persigue en materia agraria son los del TR, y entre éste y aquél ha pasado ya casi medio siglo y muchas cosas en el mundo, entre otras la plena globalización de los mercados agrarios, un fuerte crecimiento de la población mundial ávida de

alimentación suficiente, de calorías y proteínas..., y una total desregulación de los mercados internos de la UE que les mantiene sin protección frente al exterior y frente a la alta volatilidad de los nuevos mercados.

Cuando ingresamos en la CEE, el principal obstáculo para la adhesión fue la agricultura. Pero más allá de la PAC de entonces, aquel ingreso nos llevó a recibir de la UE (entre todos los fondos) en los veinte primeros años de nuestra adhesión cerca de 211.000 millones de euros, que tras aportar otros 118.000 nos dieron un resultado neto favorable de 94.000 M€ (Power, 2011: 556 y sig.). Algunos han estimado que tales recursos nos aportaron un 0,4% de tasa interna de crecimiento y unos 300.0000 empleos anuales (Torreblanca, 2005). Y desde luego hoy España es junto a Francia y Alemania uno de los principales perceptores de ayudas PAC en el seno de la UE-27. Sin embargo, la PFA creció en pesetas corrientes entre 1986 y 1996, pero decreció de forma tendencial en términos constantes, tendencia que si no fue peor, fue por las ayudas que se comenzaban a recibir.

Pero aquella nueva PAC, cambiada en 2003, comenzó a reducir cosechas y producciones ya en el periodo examinado. Contingentes, cuotas, derechos de plantación, etc., se hicieron moneda común. Ese proceso sigue... Tenemos, pues, cada vez *menos agricultura y menos agricultores*, como lo demuestran las fuertes reducciones habidas en ciertas producciones y en algunas cabañas ganaderas, y como hemos visto respecto a nuestras cosechas o producciones de remolacha azucarera, algodón, girasol, tabaco, patata, cabezas de ovino o caprino.

Pero no es fácilmente imaginable que España pueda sostener en la actual revisión del presupuesto de la UE una percepción de fondos tan importante como la de hace años. De hecho, algunos fondos estructurales (los destinados a infraestructuras) ya hace años que han desaparecido, causando todo género de problemas en el ámbito de la obra civil. Eso quiere decir que España recibirá, casi seguro,

menos fondos procedentes de la PAC, y siendo ésta hoy la más importante percepción, será muy probable que España pase a ser contribuyente neto. Pero en los últimos años, tras la revisión intermedia, la PAC ha cambiado. Hemos visto cómo las ayudas directas se desvinculaban de la producción; cómo caminamos hacia la total desaparición de las pocas ayudas que quedan para favorecer la exportación; cómo se discute el «cheque británico» en el contexto de una reducción de gastos, pero que no acaba de materializarse; cómo se trata de orientar el gasto en base a criterios «verdes» olvidando el importante papel productivo de la PAC y del sector agrario; cómo se trata de llevar una parte sustantiva del gasto del primer pilar hacia el segundo pilar y éste endosárselo en buena parte a los Estados miembros, con lo que ello supondría de riesgo para la agricultura española dependiente de un Estado con unas cuentas públicas en grave déficit.

Un muy relevante estudio llevado a cabo por CEIGRAM (2010) dictamina que «desde la aplicación del pago único se ha mantenido el proceso de abandono de la superficie, ha descendido la renta agraria en términos constantes, se ha deteriorado la relación de intercambio, aunque ha aumentado significativamente el endeudamiento del sector...», y nos advierte de que el «riesgo de abandono de la actividades elevado». Todos estos datos (reflejados por mí en el nº 16 de *Mediterráneo Económico* ya comentado) son muy preocupantes y nos obligan a pensar en una *PAC post2013* basada en otros postulados.

Por eso, la nueva *PAC post2013* vendrá muy condicionada por los necesarios ajustes en los presupuestos de la UE, por la intensidad del ajuste «verde» por razones medioambientales, y por los sistemas que use la UE para aislarse (o no) de la alta volatilidad mundial y tratar de mantener una cierta seguridad alimentaria.

#### 4. El presupuesto europeo y el «cheque británico»

Comencemos por afirmar que esta reforma de la PAC coincide con la revisión del presupuesto europeo comunitario (Marco Financiero Plurianual 2014-2020) y con una crisis económico-financiera cuyos efectos son desoladores en términos de PIB o empleo en varios Estados miembros (España uno de ellos), alguno de los cuales (Irlanda, Grecia, Portugal) ya ha tenido que ser intervenido. Nada podía ser peor para la PAC que esta coincidencia temporal. Porque si contra el presupuesto de la PAC (un 40% del total) siempre se han alzado voces deslegitimadoras, ahora la situación se agrava por lo limitado de los recursos<sup>3</sup>. La pregunta antes era: ¿existen razones para atribuir a la agricultura europea las enormes cantidades de euros que otorgamos cada año? La pregunta ahora es: ¿tenemos recursos suficientes para atribuir a la agricultura europea las cantidades que veníamos asignándole y, además de ser posible, tenemos razones suficientes para hacerlo?

Lo anterior nos conduce a varios interrogantes: ¿Podrá mantenerse un volumen presupuestario para la PAC igual (al menos) al anterior? ¿Cómo se distribuirá entre los dos pilares? ¿En base a qué criterios se basará la distribución de tales ayudas/recursos? ¿Cuánto le corresponderá a España? ¿En qué medida se van a renacionalizar algunas políticas?, e incluso ¿cómo se va a financiar el presupuesto europeo? Esta última pregunta no es baladí. Nadie asegura hoy que el sistema de financiación del presupuesto europeo se conserve como hasta ahora. De hecho, varios diputados europeos influyentes (Lamassoure, Haug, Verhofstadt...) acaban de plantear una revolución en dicha financiación, reemplazando las contribuciones nacionales por un IVA europeo, así como

por tasas sobre las emisiones de CO<sub>2</sub> o sobre las transacciones financieras. Y a ello se añade que cinco países europeos han exigido la congelación del presupuesto europeo hasta el año 2020. Con tales premisas es difícil plantear aumentos en la PAC y es, más bien, muy probable imaginar que la guadaña ya se ha puesto en movimiento.

El Consejo Europeo de Primavera celebrado los días 24 y 25 de marzo de 2011 adoptó el *Pacto por el euro plus*, uno de cuyos pilares es la consolidación presupuestaria y el refuerzo de la gobernanza europea. Pero tales propósitos corren en paralelo con una UE cada vez más débil en lo exterior y con menos fuerza interna para la búsqueda de la solidaridad intraeuropea. En este documento, por otra parte, no hubo ninguna mención directa y concreta al sector agrario, pese a la fuerte inestabilidad de los mercados y los riesgos de otra llamarada de precios peor que la de 2008.

Ya en 2005 pudo constatarse el fracaso del Consejo Europeo, cuando la negociación sobre el presupuesto 2007-2013 no pudo ser aprobada. En esa crisis de solidaridad, la PAC tuvo un papel de cierto protagonismo, ya que su coste fue confrontado en ocasiones con el llamado «cheque británico». Profundicemos en esto dadas las falacias escuchadas y escritas respecto a los argumentos vinculados a esta cuestión.

El Reino Unido mantiene, desde su ingreso en la UE, una posición singular en cuanto a sus responsabilidades financieras con el conjunto de la Unión. Ya entonces mantuvo que, dado que la PAC era el coste mayor de la UE, y el Reino Unido no iba a beneficiarse de dicha política, era lógico que su aportación a los recursos europeos comunitarios fuera compensada por su escasa participación en la mayor fuente de gasto (la PAC). Y ahí nació el «cheque británico», como fórmula de compensación de dicha escasa participación británica en los ingresos derivados de la PAC.

Pero este razonamiento hoy es categóricamente falaz. El Reino Unido aporta al presupuesto comuni-

<sup>3</sup> Análisis y valoración del Consejo Europeo de 24 y 25 de marzo de 2011. CEOE.

tario 12.300 Me, es decir unos 277,8 e/habitante, casi igual que España, que lo hace con 279,3 e/habitante, por un total de 8.900 Me. España recibe de la PAC unos 7.000 Me, siendo el segundo receptor, Francia el primero con 10.446 Me, Alemania e Italia los tercero y cuarto, con unos 5.500 Me cada uno, y finalmente Reino Unido con 3.900 Me es el quinto receptor. Pero, además, Reino Unido recibe 4.600 Me por su famoso cheque.

Pues bien, como se ve, no es cierto que el Reino Unido esté fuera de las ayudas de la PAC. Pero, además, las cifras conviene relativizarlas. Si establecemos los ratios de ayudas PAC/SAU o ayudas PAC/explotación agraria o ayudas PAC/empleo agrario, resulta que, en el primer caso, Reino Unido percibe algo más que España y un tercio menos que Alemania o Francia. En el segundo caso (PAC/explotación) percibe algo más que Francia, un 60% más que Alemania y el triple que España, y en el tercer caso (PAC/empleo agrario) Reino Unido recibe casi igual que Francia y un 40% más que Alemania o España. ¿Dónde está pues el agravio?

Porque los demás Estados miembros no percibimos cheque compensatorio de la PAC, y el Reino Unido sí. Por tanto, si añadiéramos al importe de las ayudas PAC el cheque, Reino Unido percibiría un total de 8.500 Me. Y si ahora calculáramos los ratios anteriores con esta nueva cifra, el resultado desbordaría cualquiera de los anteriores. No cabe, pues, a mi juicio, relacionar hoy el «cheque británico» con la PAC y el gasto agrícola. Otra cosa es que se quiera discutir el límite del gasto, su desbordamiento por el ingreso previsto de los nuevos Estados miembros, o qué políticas deben ser alteradas (aunque la PAC gozaba de un horizonte de estabilidad hasta 2013 que ahora va a modificarse). Todo eso es discutible. Pero no lo es la correlación preestablecida entre «cheque británico» y ayudas PAC. Ese razonamiento, que podía ser correcto cuando el Reino Unido se adhirió a la UE, no lo es hoy. Es más, hoy es una afrenta.

Y no debemos olvidar que España, siendo el más pobre de los países ricos y el más rico de entre los pobres, viene pagando más del doble que Francia y Alemania por la ampliación. En todo caso, lo que habría que hacer es sumar el «cheque británico» a ese 40% de ayudas que suman hoy la PAC, y partir de esa nueva cifra para desde ahí, y en base a «presupuestos base cero», replantearse las ayudas PAC y los subsectores y agentes que van a recibirlo.

Volviendo la mirada hacia las preguntas antes formuladas habría que concluir lo siguiente:

- ¿Podrá mantenerse un volumen presupuestario para la PAC igual (al menos) al anterior? Es difícil en el actual contexto de crisis y de recortes del gasto. Pero será más fácil si se comienza por suprimir el «cheque británico» como tal y se acumula su importe a la PAC.
- ¿Cómo se distribuirá entre los dos pilares? España debería defender que el gasto se realice en la misma proporción sobre el total asignado a la PAC, salvo que eso penalice en exceso el primer pilar que (no olvidemos) es el que sostiene las rentas agrarias hoy.
- ¿En base a qué criterios se basará la distribución de tales ayudas/recursos? Es imprevisible cuando escribo establecer esta conclusión. Pero deberían ser criterios productivos (hay que pagar por hacer, no lo contrario) y medioambientales, sin que esto se convierta en barreras a la producción. Es necesario partir de «base cero», y hacer una política agraria que le dé seguridad internacional a la UE. No seamos tan exagerados creándonos nuestras propias barreras a nuestra producción y a nuestra exportación.
- ¿Cuánto le corresponderá a España? Sólo cabe contestar en el mismo sentido que antes, aunque cabe formular la prevención de que todo lo escrito apunta contra España, que puede ser una de las grandes sacrificadas en este reparto.



- ¿En qué medida se van a renacionalizar algunas políticas? Hoy se ignora, pero dado que la crisis española es mayor que la del resto de Europa (excepto Irlanda, Grecia y Portugal, ya intervenida), España debería luchar contra esa renacionalización, ya que en caso de llevarla a efecto será la economía de cada país la que defina los límites a sus ayudas. Y España: a) no dispondrá de recursos suficientes como para implantar tales ayudas en cuantías compatibles con su déficit; b) nunca podrá igualar a los otros Estados miembros más ricos y, por tanto, a conceptos iguales de ayuda resultarán ayudas diferentes e inferiores en cuantía; y c) «nuestra lucha interautonomías» llevaría a unos procesos de enorme complejidad. Por no añadir que España es un país donde la agricultura preocupa poco a sus dirigentes políticos, que siempre encontrarán otras prioridades antes que este sector...

## 5. Diferencias entre Estados miembros en producción agraria

La UE es una considerable potencia agraria en el mundo, tanto por su producción como por la pujanza de sus exportaciones. Además, su industria agroalimentaria goza de gran prestigio interno y externo. También la industria agroalimentaria española es hoy el primer sector industrial de nuestra economía: transforma el 70% de la producción final agraria, supone el 14% del PIB, proporciona cerca de 500.000 empleos directos y otros tantos indirectos, juega un rol de primer orden en la exportación y en la balanza comercial y es un sector que está capeando la crisis mucho mejor que otros.

Pero la UE está en medio de los mercados, y éstos sufren actualmente una gran volatilidad. A este tema y su relación estrecha con la seguridad alimentaria nos referiremos al final de este trabajo. Ahora conviene examinar nuestras diferencias en términos productivos con la UE.

La agricultura española es bien diferente de la media europea o de la mayor parte de los Estados miembros de la UE. Como vengo subrayando desde hace años, y como lo demuestra empécinamente nuestra estructura agraria, España sigue acentuando año tras año sus rasgos más vegetales y menos ganaderos; es decir, se está haciendo más «mediterránea» y menos «continental». Y eso nos separa de otros países de la UE.

La parte de la producción final vegetal ha pasado ya a ser el 63,5% (dos tercios) de la PFA total (de acuerdo con los datos de la segunda estimación 2010 realizada por el MARM); es decir, mantiene invariable la tendencia al incremento absoluto y relativo del sector agrícola respecto al ganadero, detectada hace años, por lo que es una tendencia que puede calificarse ya de estructural. Y esto es tanto más destacable cuanto que han sido los sectores de frutas y hortalizas, de olivar y cereales, los que han suplido con sus crecimientos los fuertes retrocesos en los sectores del azúcar de caña, la remolacha, el tabaco, el algodón, el girasol... Y si no fuera por el buen pulso del sector de carne de porcino (que él solo representa el 35% de la PF ganadera), el sector ganadero español nunca alcanzaría ese un tercio que representa en nuestra PFA total. En todo caso, estos datos revelan de modo inequívoco la vocación prioritaria en lo vegetal mediterránea de nuestra agricultura, que se ha ido especializando año tras año.

Pero nuestra gran diferencia, el gran paradigma, se da en nuestro sector más competitivo y eficiente: el de frutas y hortalizas. Basta aportar un dato básico: mientras que este sector es en España el 38,5% de la PFA, en la UE representa menos de la mitad (17,1%). Es cierto que la UE es el primer operador mundial de frutas y hortalizas, ya que es el primer importador y el segundo exportador, pero España aplica el 10% de sus tierras de laboreo (regadío) a este subsector, que absorbe la mitad de nuestro empleo agrícola y del que nuestro país es el quinto exportador.

Pero este sector, además, apenas goza de ayudas PAC (sólo recibe 21 Me en 2011 en «frutas»), y su destino está, sobre todo, ligado a los acuerdos comerciales de la UE con Marruecos, Magreb, Mercosur... lo que le convierte en un sector sin apoyos internos, pero con graves amenazas externas. Y la tentación de abrir tales mercados exteriores (más ahora, tras los sucesos de Egipto, Túnez, Argelia y Libia...), o los previsibles de Marruecos y otros países del área) será una tentación demasiado difícil de vencer, sobre todo frente a la diplomacia francesa.

Asimismo, tenemos un sector agrario donde los consumos intermedios (CI) siguen pulsando al alza en su peso sobre la PFA. Eran el 36,3% en 1990, y son ahora el 43,6% en 2010. Es una marcha ascendente, a la que no es indiferente el alto precio de la energía, que ha permanecido invariable en volumen consumido, pero donde los precios han crecido un 16,7% (el gasóleo ha alcanzado en abril de 2011 el máximo precio nunca conocido), siendo costes difíciles de trasladar al precio final.

Lo mismo ocurre con el precio de los piensos (que es la partida mayor de los consumos intermedios, representando con sus 7.668 M€ el 45% del coste de estos consumos, y el 60% de la PF ganadera). El consumo de piensos se mantuvo estable en volumen consumido, y el precio creció sólo un 3,2% en promedio, pero de modo muy acelerado en los últimos meses, y esa curva ascendente prosigue en este año 2011. Esos costes para la ganadería provocarán, unidos a los del gasóleo, tensiones entre ganaderos, sin duda.

Pero no olvidemos que si los CI/PFA (según datos Eurostat) constituyen el mejor indicador tecnológico de una agricultura, España está al 43,6%, pero Italia al 48%, Francia al 59,7% y Alemania al 66,7%, nada menos que por encima. Una brecha de tal calado no es fácil de colmar en breve plazo; es una brecha que asoma de modo inverso (como no podía ser menos) por el lado laboral, tal como lo muestra el hecho de que el indicador

PFA/UTA sea en España 44.974 €/UTA (según datos de Eurostat para 2020), 34.062 €/UTA en Italia, 39.038 €/UTA en Francia y 45.044 €/UTA en Alemania.

España se juega mucho a nivel nacional y regional en esta negociación: tanto los sectores no subvencionados (porque hay una corriente de fondo fuertemente aperturista de los mercados) como los subvencionados (por la potencial reducción del presupuesto de la UE). Harían bien los negociadores españoles en reforzar sus equipos con documentos de gran solidez y autoridad que les avalen en sus conversaciones. Serán durísimas.

Y harían bien en desligar la forma en que se pretenden aplicar al sector agrario las normas de Defensa de la Competencia recogidas en el TFUE (Tratado de Lisboa). Hay que insistir en que tales normas y sus principios no nacieron para combatir acuerdos de precios entre, de un lado, «muchos» agentes dispersos, como son los agricultores, para asegurar sus producciones y darles estabilidad y, de otro lado, «muy pocos» compradores (sean las industrias agroalimentarias o la gran distribución), sino que aquellos principios nacieron de las leyes antitrust americanas como la ley Sherman y otras (Lamo de Espinosa Rocamora, 2010). Que hoy, en base a estas normas, se trate de impedir o sancionar acuerdos interprofesionales entre agricultores/ganaderos y sus compradores no deja de ser un sarcasmo jurídico-administrativo.

## 6. La seguridad alimentaria mundial y en la UE

En este año 2011 está repitiéndose la alta volatilidad de los mercados de *commodities* de 2008, pero con cifras aún peores. Un informe de FAO abrió el año mostrando que el indicador de la evolución de 55 materias primas alimentarias llegó en diciembre de 2010 a 214,7 puntos, muy

por encima de los meses anteriores, pero, sobre todo, mayor que el máximo de 213,5 de junio de 2008, en plena llamarada de precios.

Los informes posteriores han ido agravando tales informaciones. ¿Por qué? Porque los precios de ciertas materias primas se están disparando de modo grave. El azúcar pasó desde los 182 puntos en 2008 a los 398 en diciembre pasado. La carne subió en 2010 un 20% más sobre los precios del año precedente. El precio del trigo es un 22,8% más caro que a finales de 2008. También han subido los aceites y grasas... Como ha dicho la propia FAO, «hay motivos para la alarma». Sólo en la primera semana de abril de 2011 parece observarse una tenue contención...

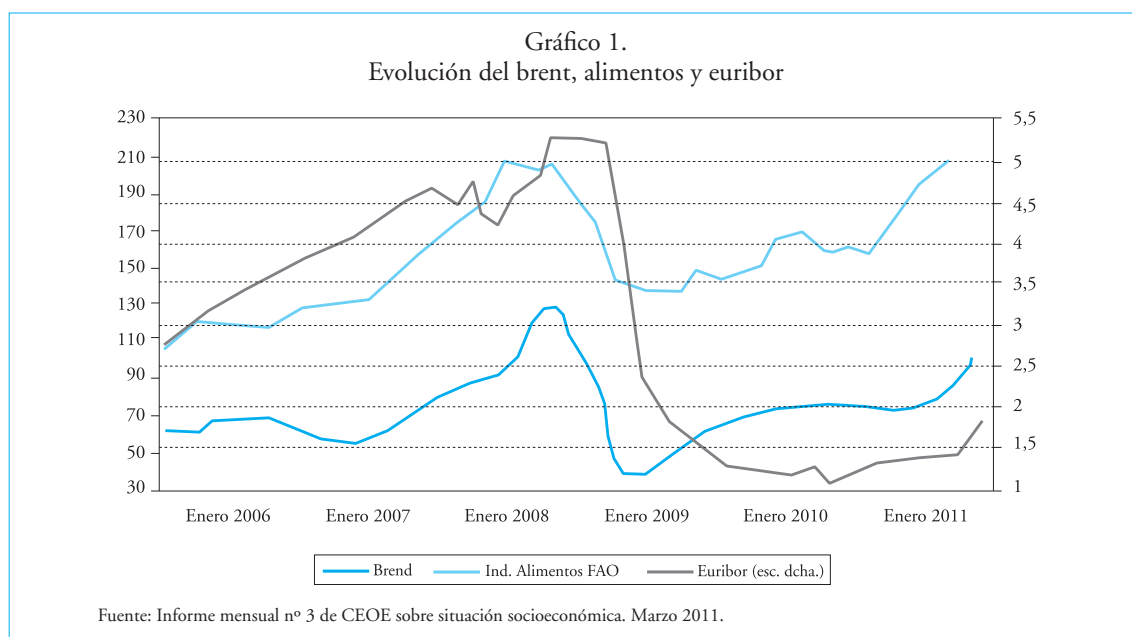
Sí, pero hay algo más. Hace ya tiempo que vengo advirtiendo la enorme correlación entre los precios de las materias primas agrarias y los precios del petróleo. Esto no ocurrió cuando a finales de los 70 y comienzos de los 80 las alzas del petróleo encarecieron gasolinaz, gasóleos..., y crearon una crisis mundial económica grave. Pero sí ocurre desde hace unos años y, particularmente, desde 2006.

Si observamos la evolución de las curvas del índice FAO de precios de alimentos y el del Brent

de petróleo, veremos que son casi milimétricamente paralelas desde enero de 2006. El petróleo parece haberse convertido en «casi» un indicador anticipado del precio de los alimentos. Y un más alto precio del gasóleo es un mayor coste del transporte por culpa del cual la agricultura de exportación, la más eficiente y rentable, se ve constreñida.

Además, hay un elemento de conexión que antaño no existía: las alzas del petróleo repercuten en la demanda de bioetanol y biodiésel, de tal modo que, a mayor precio del petróleo, crece la demanda de estos últimos, y ese aumento desvía trigo, maíz (sobre todo) para bioetanoles, así como soja (sobre todo) y otros aceites para biodiésel. Ya hace tiempo que escribí que el nivel de riesgo a partir del cual esa demanda comienza a ser muy preocupante, se sitúa en los 100 \$/barril, y ya lo hemos sobrepasado. El 4 de abril de 2011 el precio del barril Brent es ya de 120 \$. Pero dos años antes, el 14 de julio de 2008, superaba los 140 \$/barril y la llamarada de precios alimentarios alcanzaba su cenit.

Y España depende del petróleo en un 55% (15 puntos porcentuales más que la media de la UE y 20 más que la media mundial) (según datos de la



CEOE). Ahora los países integrantes de la OPEP han decidido mantener sus cuotas, pese a que el crudo importado le ha costado ya a la OCDE cuatro veces más en el año 2010 (ha pasado de 200.000 millones a 790.000 millones de dólares). La consecuencia de esas alzas es que el gasóleo agrícola ya ha subido en España un 40% en el último año y ha alcanzado en abril de 2011 el precio más caro de su historia. Y el riesgo en este coste agrario parece que se va a mantener en este año.

Pero este fenómeno exógeno puede tener consecuencias graves sobre nuestra economía, ya sometida a algunas presiones inflacionistas debidas a las alzas del carburante o de los impuestos sobre el tabaco y otros. El último IPC conocido ya avala tal subida, debido a las alzas del petróleo y de los alimentos. Pues bien, en España ya estamos sufriendo la volatilidad de tales precios. El trigo blando panificable ha crecido un 24,5% en tasa interanual a noviembre (según datos del MARM), la cebada para pienso un 45,4% y el maíz un 38%. Pero en diciembre y los primeros meses de 2011 tales aumentos se han disparado. Estos aumentos se trasladarán, en parte, a costes y a los precios finales de los productos elaborados; hasta qué límite, lo ignoro, ya que es imposible predeterminarlo, pero tendrán su impacto. Y lo último que nos conviene en una economía como la española es una espiral alcista de precios.

El tema es muy preocupante, hasta el extremo de que los gobernadores de los Bancos Centrales del G-10 han tratado recientemente este tema, y los presidentes Obama y Sarkozy lo abordaron en su última reunión en la Casa Blanca. Y la cuestión es que las diversas concausas que generan esta alta volatilidad siguen activas. Por el lado de la demanda están los nuevos patrones de consumo de los países emergentes (de adoptar China e India los consumos europeos de cereales y carne habría que duplicar la producción mundial de alimentos para atender tales nuevas demandas) y las grandes masas de población que pasan del área rural a la urbana aumentando

fuertemente ese tipo de consumo. Por el lado de la oferta están las graves alteraciones climatológicas (cosecha en el hemisferio Sur, inundaciones enormes en Australia...). Sin olvidar la presión alcista de los fondos especulativos (que en este caso deberían ser objeto de regulación) o la ya comentada presión sobre los cereales para el bioetanol.

Dado que China está provocando un shock de demanda sobre los alimentos debido a los muy fuertes crecimientos de las rentas disponibles de sus ciudadanos, que se trasladan a mayores y más occidentalizados patrones de consumo, la oferta mundial comienza a mostrarse insuficiente de modo crónico, y ello hace que los precios muestren las alzas que venimos observando. Pero esa tendencia de China, extensible a Brasil, India..., no se va a invertir, por lo que la tensión será cada vez mayor. China será en pocos años una gran potencia agrícola entre sus fronteras, pero también más allá: viene comprando grandes extensiones de tierra en África y América para abastecer sus necesidades y más recientemente (2010 y 2011) *châteaux de premières crus* en Francia.

La UE no debería seguir en estado pasivo, y debería comprender que el mundo que hemos conocido está acabado. La seguridad alimentaria mundial es función de FAO, pero la seguridad alimentaria europea lo es de la UE. Sarkozy lo ha entendido bien y ha clamado varias veces en este sentido. Y hay precedentes en EEUU tras la II Guerra Mundial, y en Europa tras el Tratado de Roma.

Recordemos que, en el año 2008, la UE se hallaba casi sin stocks de cereales, situación que no debe repetirse. La UE debería mantener stocks de seguridad en ciertos productos básicos. Y esa función debería quedar definida entre los objetivos e instrumentos de la nueva *PAC post2013*. No sería difícil de definir y asegurar.

Hoy, la UE es una importadora neta, y su saldo comercial (incluidos pescados) para los 27 Estados miembros es de -20.028 Me (saldo medio entre 2008 y 2010); pero hay Estados miembros,

como Francia, con un saldo de +10.454 Me, Holanda con +15.799 Me o España con +3.361 Me. Pero si quitamos «pescados» los saldos pasan a ser 13.048 Me para Francia, -10.062 para Alemania, +15.374 Me para Holanda y +5.630 Me para España y, finalmente, -6.658 Me para el conjunto de la UE-27 (Berthelot, 2011). En suma, la UE-27 es gran importadora de alimentos y, por tanto, definir una política para cuando el riesgo de desabastecimiento llegue, parece una elemental precaución de seguridad, que debería instrumentarse al elaborar la *PAC post2013*.

Si el conflicto del norte de África (Túnez, donde se inició la explosión africana por falta y carestía de alimento, Libia, Argelia y Egipto, unido a los de Yemen, Omán, Bahreim, Siria...) se agudiza y alcanza a los suministros o llega a otros países más altamente proveedores de Europa y de España (Arabia Saudí), o impactan sobre los cuellos de botella (Ormuz, Suez, Mandeb), la situación será gravísima para nuestro PIB (dada nuestra mucho mayor dependencia del petróleo) y para la inflación y, en suma, para la recuperación y la salida de la crisis.

No era posible imaginar peor escenario. Y en este caso, además, el petróleo verá crecer su precio, y con él el de las materias primas básicas para las bioenergías (cereales y oleaginosas).

Las consecuencias sobre la escasez de alimentos básicos, sus precios y su impacto sobre la cadena de valor, y muy especialmente sobre la ganadería intensiva, son fáciles de pronosticar.

La agricultura europea y española tiene hoy un desafío energético considerable. Es un sector altamente consumidor de energía. Su dependencia del petróleo vía consumos directos (gasóleo, energía...) o indirectos (abonos nitrogenados, fitosanitarios...) y vía piensos (que son determinantes de la renta agraria a través de los consumos intermedios) es extrema. La fuerte volatilidad que vivimos desde hace más de cuatro años no es casual y no facilita la actividad tranquila y con horizonte predeterminable de la agricultura.

Y ello sin mencionar que hoy se da en la agricultura una nueva «función energética», que va desde la biomasa, con fines no alimentarios, hasta el papel patrimonial de las tierras agrarias como base territorial para las energías renovables, dada su rentable ocupación con destino a parques fotovoltaicos o eólicos. Pero también esta nueva función energética depende de los precios de la energía y de la opinión final que el mundo tenga sobre las nucleares, cuando se puedan dar por finalizados los problemas nucleares de la central de Fukushima.

Una coda final exige este epígrafe. Cuando la URSS existía, la paz y el equilibrio inestable entre aquellos mundos lo lograron no los misiles de EEUU apuntando al interior ruso, sino el gran fracaso de los planes quinquenales agrarios estalinistas que nunca pudieron hacer autosuficientes a aquellas repúblicas, por lo que tuvieron que alimentarse del trigo americano. Y aquel trigo ayudó no poco a la solución de los problemas de los misiles en Cuba cuando Kennedy... Valdría la pena pensar en ello frente al nuevo gigante chino..., y el nuevo desorden e inseguridad alimentaria mundial. Y pensar que la seguridad democrática debe asegurar el derecho a la vida y que éste requiere como requisito previo el derecho a la alimentación.

## 7. A modo de decálogo final...

Llegados a este punto, parece obligado preguntarse por la posición española en este debate tan importante para todos. Y la respuesta no es fácil. Porque existe, sí, un documento titulado *Posición del MARM para la PAC del futuro*, subtítulo *La PAC en el horizonte 2020: respondiendo a los retos de la alimentación, los recursos naturales y territoriales*. Este documento de diez páginas, que lleva fecha de 7 de marzo de 2011, no es sino la simple reproducción, algo ampliada, de otro

titulado *Comunicación de la Comisión* con igual subtítulo que el anterior y de seis páginas, con fecha Madrid, 20 de enero de 2011, pero a cuyas siglas, que son COM (2010) 672, le sigue la fecha de 18 de noviembre de 2010.

Entre ambos documentos, el de noviembre de 2010 y el de marzo de 2011, apenas si se aprecian diferencias. Así, pues, trataré de construir al filo de ambos y de lo expuesto cuáles, a mi juicio, deberían ser las prioridades negociadoras del Gobierno español en este importantísimo debate que nos llevará a una agricultura próspera o destructiva en los años posteriores a 2013. Sintetizaré mi visión de este agudo problema en diez puntos, partiendo de que creo que el nivel de desarrollo y avance de la humanidad va a entrar en una senda de riesgo, iniciada por la falta de alimentos para toda la población mundial y por la falta de energía si parece afianzarse el sentido errático y temeroso del tema nuclear:

1. Los grandes objetivos de la nueva etapa agraria mundial y europea deben ser: garantizar la seguridad alimentaria europea y contribuir así, si es posible, a la mundial; asegurar para ello el carácter estratégico de lo agrario tanto o más de lo que debe tenerlo el energético, lo cual debería estar grabado a piedra en la Constitución de cada Estado; y asegurar la competitividad de las producciones y al tiempo (y para ello) dar a la Defensa de la Competencia su exacto significado y la orientación adecuada, en nada parecida a la de los sectores industriales o de servicios.
2. El presupuesto europeo comunitario debe servir a tales fines, no a otros, y no debería reducirse. Hoy, la UE tiene más funciones que antes y más aún debería asumir, como para que reduzca sus límites, sus recursos y sus dotaciones. El «cheque británico» debe desaparecer como tal, y pasar a formar parte del presupuesto de la PAC.
3. La agricultura y la pesca deberían mantener un presupuesto estable, ampliado en el «cheque británico». Y el equilibrio actual entre el primer pilar (ayudas directas y gestión de mercados) y el segundo pilar (desarrollo rural) de la PAC debería ser mantenido o, en caso de necesidad, corregido a favor del primer pilar, pues es a este pilar al que se deben las rentas agrarias y la gestión de mercados, es decir, la sostenibilidad del tejido rural, territorial y demográfico.
4. Todas las ayudas del primer pilar deben ser comunitarias, nunca nacionalizadas, ni en una pequeña suma.
5. Las ayudas directas deben modularse de modo tal que primen a la «agricultura activa», es decir la agricultura de producción. Las ayudas en el marco de la economía global no pueden causarse por razones históricas sino por razones de presente basadas en el aumento del potencial agrario de la UE, su empleo y el PIB.
6. Se hace necesario volver a ciertas normas reguladoras de gestión de mercados. La alta volatilidad de los mercados internacionales no puede arrojar sobre las economías europeas tasas inflacionarias exageradas sin compensación equivalente de precios a la baja (y menos en esta crisis económica y financiera), cuando la inversa se produce, porque ya sabemos que lo primero se produce siempre y de inmediato, y lo segundo nunca. Así son las cadenas de valor.
7. La industria agroalimentaria europea debe ser potenciada, así como sus inversiones e I+D+i desde un presupuesto comunitario, debiéndose centrar en investigaciones que conciernen a varias (no menos de tres) industrias de al menos tres países europeos.
8. Hagamos más «verde» la PAC, pero por otras vías. Las explotaciones arbóreas y forestales, dada su capacidad de absorción de CO<sub>2</sub>

deben ser primadas a tanto por hectárea o por pie, gracias a la función benefactora que realizan a favor del conjunto de la humanidad. Estas dotaciones no deberían salir de la PAC, sino de un presupuesto *ad hoc* de «defensa de la naturaleza y del medio ambiente humano». Y debería ser financiado por una pequeña tasa anual que abonen los que contaminan: viviendas, motos, vehículos, aeronaves, industrias... Así se cumpliría que los «que contaminan pagan» y «los que limpian cobran».

9. La Defensa de la Competencia debe ser enfocada de modo distinto, ya que el modelo agrario no es el de las leyes antitrusts de donde nacieron. En tal sentido es necesario favorecer contratos agrarios con fijación de cantidades y de precios de mercado o de referencia entre los interproveedores, es decir la interprofesión, sin que existan sanciones, sino premio por llevarlos a cabo.
10. Finalmente, España debe luchar por recuperar posiciones perdidas en las últimas décadas en superficies, producciones y/o cuotas a favor de la remolacha, el algodón, la patata, el ron de caña, el ovino..., y seguir potenciando el vino, el olivar, los cereales, la carne y leche de vacuno, el porcino, el toro de lidia... Y como base de todo ello deben apoyarse los regadíos en base a un nuevo Pacto Hidrológico de Estado.

## Referencias bibliográficas

- BERTHELOT, J. (2011): *Solidarité* (jacques.berthelot4@wanadoo.fr); 8-4-2011.
- CEIGRAM (2010): *Estudio sobre la reforma de la PAC y la agricultura española*. Madrid.
- CALVO SOTELO, L. (1999), *Papeles de un cesante*. Madrid, Galaxia Gutemberg.
- LAMO DE ESPINOSA, J. (1997): *La década perdida*. Madrid, Mundi Prensa.
- LAMO DE ESPINOSA, J., COORD. (2009): *Mediterráneo Económico* (15): «El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global». Almería, Fundación Cajamar.
- LAMO DE ESPINOSA ROCAMORA, P. (2004): «La agricultura en la Constitución Europea»; en ÁLVAREZ CONDE, E., COORD.: *Comentarios a La Constitución Europea*. Madrid, Tirant lo Blanc.
- LAMO DE ESPINOSA ROCAMORA, P. (2010): *La defensa de la competencia en las resoluciones del TDC español en materia agroalimentaria*. Madrid, MARM.
- MILÁN DÍEZ, R. (2011): *Evolución principales producciones agrarias de España: efectos de la reforma de la PAC de 2003*. Inédito, reproducido por cortesía del autor.
- POWELL, C. (2011): «España en Europa. Europa en España»; en *Europa después de Europa*. Madrid, Academia Europea de Ciencias y Artes; cap. 10.
- THATCHER, M. (1993): *Los años de Downing Street*. Madrid, Aguilar.
- TORREBLANCA, I. (2005): *¿Adiós a los fondos?* Madrid, Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo (21).

Anexo 1  
Cambios en superficies y producciones según aprovechamientos (1990-2008)

	1990	Superficie (mil. Ha) Máximo (año)	2008	Var (%) %2008/1990	1990	Producción (mil t) Máximo (año)	2008	Var (%) %2008/1990
Cereales	7.553	7.813 (91)	6.740	-10,76	18.764	24.849 (04)	24.180	28,86
Trigo	2.006	2.455 (98)	2.057	2,54	4.773	7.293 (00)	6.831	43,11
Trigo duro	189	948 (04)	531	180	523	2.707 (04)	1.184	126
Trigo semiduro y blando	1.816	1.816 (90)	4.250	134	1.526	5.646 (08)	5.646	269
Cebada	4.351	4.412 (91)	3.486	-19,88	9.382	11.063 (00)	11.269	20,11
Maíz	466	512 (01)	371	-20,38	3.046	4.831 (04)	3.717	22,03
Leguminosas grano	319	568 (03)	209	-34,48	250	600 (04)	250	0
Patata	271	271 (90)	81,8	-69,81	5.330	5.330 (90)	2.145	-59,75
Azúcar-caña	2,1	2,1 (93)	0,006	-99,71	171	171 (90)	0,165	-99,9
Azúcar-remolacha	168	183 (94)	52,3	-68,86	7.361	9.231 (94)	4.170	-43,35
Algodón	83,9	112 (97)	52,6	-37,31	259,4	389 (99)	55,7	-78,76
Girasol	1.200	2.140 (93)	730	-39,16	1.312	1.343 (92)	872	-33,53
Tabaco (seco no fer)	21,1	24 (92)	9,8	-53,55	43,2	49 (91)	31,1	-28,01
Lúpulo	1,4	1,4 (90)	0,5	-64,28	2,12	2,12 (90)	0,82	-61,32
Alfalfa	295	295 (90)	216	-26,78	14.621	14.621 (90)	10.471	-28,38
Hortalizas (todas)	509	509 (90)	361	-29,07	11.780	13.896 (05)	13.006	10,41
Naranjos	138	153 (08)	153	10,85	2.590	3.410 (08)	3.410	31,66
Mandarino	75	121 (06)	120	16	1.575	2.508 (06)	2.227	41,39
Limonero	48,3	48,3 (90)	40,7	-15,73	629,7	1.129 (03)	687,9	9,24
Pomelo	1,26	1,64 (08)	1,64	30,15	21,32	43,6 (08)	43,6	104,51
Manzano	57	57 (90)	33,49	-41,24	656,5	1.095 (92)	661,7	0,79
Peral	36	41 (97)	29,29	-18,63	449,4	756 (97)	538,7	19,8
Melocotonero	79,3	80 (06)	49,79	-37,21	629,3	1.275 (02)	833,4	32,43
Platanera	9,3	9,7 (04)	9,1	-2,15	0,416	0,418 (04)	0,371	-10,8
Almendros	613,8	670 (00)	566,9	-7,64	0,25	0,389 (97)	0,18	-28
Vinedo vinificación	1.393	1.393 (90)	1.090	-21,75	5.997	6.919 (03)	5.680	-5,28
Olivar almazara	1.927	2.298 (05)	2.280	18,3	3.153	5.287 (06)	5.008	58,83

Fuente: Elaboración propia en base a datos del MARM. Anuario Estadístico 2009.



Anexo 2  
 Efectivos y producciones ganaderas

	1990	Nº efectivos (miles) Máximo (año)	2008	% 2008/1990
Efectivos bovinos	5.126	6.653 (04)	6.082	18,65
Efectivos ovinos	24.037	24.965 (99)	19.718	-17,96
Efectivos porcinos	16.001	26.219 (06)	25.343	58,38
Efectivos caprinos	3.663	3.663 (90)	2.934	-19,9
Efectivos ganad. Lidia	27,6	33,07 (03)	29,14	5,55
Producciones (miles t y mill. l)	1991	Máximo (año)	2008	% 2008/1991
Carne bovino	506	715 (05)	598	18,18
Carne ovino	211	236 (02)	124	-41,23
Carne porcino	1.885	3.451 (08)	3.290	74,53
Carne caprino	15,3	16,8 (99)	8,3	-45,75
Carne aves	881	1.358 (08)	1.316	49,37
Leche vaca	5.650	6.443 (03)	6.069	7,41
Leche ovejas	320	490 (09)	490	53,12
Leche cabra	473	515 (09)	515	8,87
Huevos (M.doc.)	959	1.097 (09)	1.097	14,39
Lanas	30	32 (00)	27	10

Fuente: elaboración propia en base a datos del MARM. Anuario Estadístico 2009.





## UNA DÉCADA DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS ESENCIALES PARA LOS ESPAÑOLES

*Juan Velarde*

Universidad Complutense de Madrid

Tengo sobre la mesa, rodeándome, los diecinueve primeros números de *Mediterráneo Económico*. Yo, desde que me he dedicado a la investigación de la economía española, he recorrido los tomos, incluso las colecciones, de la *Revista Nacional de Economía*, de *Economía Española*, de *Anales de Economía*, de *Moneda y Crédito*, de *Revista de Economía Política*, de *Revista de Economía Aplicada*, y no tiene sentido seguir la relación de títulos de publicaciones que me han ofrecido, en multitud de sentidos, valiosos trabajos sobre mi especialidad. Pues bien; al hacer otro tanto con la colección de *Mediterráneo Económico* he comprendido que me encontraba con uno de los acervos más importantes de informaciones sobre nuestra economía, planteadas científicamente.

Comienzo, para demostrarlo, por el número 1, de 2002, un monográfico titulado «Procesos migratorios, economía y personas», coordinado por Manuel Pimentel Siles. Siendo todo él muy valioso, para no convertir esta síntesis en una de extensión extraordinaria, he de seleccionar aquellos trabajos que me llamaron más poderosamente la atención, o que yo considero que aportan alguna novedad grande. Eso no quiere decir que el resto de los artículos de cada número no sea extraordinariamente valioso. Los he sumado, y en esos diecinueve números de *Mediterráneo Económico* hay 367 nada menos, y ocupan 7.240 páginas. Adelanto además que no hallé ninguno que se pudiera calificar como deleznable, pero al verme

obligado a efectuar una selección, ésta pasa a estar cargada de subjetivismo. Otro economista seguramente hubiera escogido de otra manera. Ahora yo tengo que limitarme a decir, después de leer todos y cada uno de los artículos que algunos considero que no puedo por menos de señalar que tienen que destacarse. Y en este número 1, comienzo con el de Abdelkrim Belguendouz, «Marruecos frontera con España: ¿socio o gendarme de Europa en África del Norte?» (págs. 22-74) porque plantea cuestiones tan importantes como las que se desprenden de estos párrafos:

«¿España y Marruecos pueden ellos solos, por el hecho simplemente de su existencia física en las respectivas fronteras externas de Europa y África, solucionar este complejo problema—el de la emigración africana hacia Europa— que se plantea entre dos continentes, superando las relaciones hispano-marroquíes? La cuestión terrible de las migraciones clandestinas, ¿puede ser resuelta y tratada solamente en las fronteras, haciéndolas más herméticas e infranqueables en la época de la globalización, limitándose prácticamente a una estrategia de reenvío y de readmisión?».

Por cierto, es un artículo donde califica a Ceuta y Melilla como «dos ciudades ocupadas por España». Cuando ahora mismo se revisa esta cuestión de la emigración marroquí, en trabajos tan importantes como el de Héctor Cebolla y Miguel Requena, «Marroquíes en España, los

Países Bajos y Francia: gestión de la diversidad e integración» (Real Instituto Elcano, documento de trabajo 11/2010) o el de Carmen González Enríquez, «La migración temporal entre Marruecos y España» (Real Instituto Elcano, ARI 111/2011), o bien el artículo publicado en el semanario marroquí *L'Observateur* el 4-10 de febrero de 2011, por S. L.: «Le goût amer de la fraise espagnole», se comprueba que para su encaje perfecto, ¡qué bien viene haber leído el artículo citado de Abdelkrim Belguendouz!

¿Y cómo no destacar aportaciones tan valiosas como las de Alicia Langreo Navarro, «Mercado de trabajo y necesidades laborales en la agricultura española», o desde el punto de vista de nuestra historia demográfica, el de Anna Cabré, Andreu Domingo y Teresa Menacho, «Demografía y crecimiento de la población española durante el siglo XX»? Tampoco puede dejarse a un lado, por sus planteamientos polémicos, la valiosa aportación de Joaquín Leguina, «Proyecciones demográficas y de los flujos migratorios en España», con párrafos como éste, tras advertirnos que «a diferencia de la economía, que puede en el peor de los casos provocar un crack, la demografía trabaja como las termitas, lenta, oscura y tozudamente, pero con igual poder destructivo». Indica asimismo que «ante los problemas que podían derivarse de la evolución demográfica» que se generan desequilibrios que, para ser reorientados requieren: «1) El aumento de la fecundidad; 2) La subida de las tasas de actividad femenina; 3) El retraso de las jubilaciones; y 4) Más inmigrantes». Y todo eso es contrastado empíricamente en el artículo. Pero, he aquí que, tras revisar los veinte artículos, me apetece recoger párrafos, mostrar admiración y considerar la evidente oportunidad que se observa cómo resplandece en lo que Manuel Pimentel Siles, escribe en el prólogo a este número inicial de *Mediterráneo Económico*:

«La inmigración no es un problema, es un fenómeno de evidente potencial positivo, aunque, en caso de mala integración, entraña

ciertos riesgos de conflictividad social. Es, por tanto, imprescindible arbitrar mecanismos de integración en el marco del estricto cumplimiento de nuestras leyes, pero también, en el del disfrute de todos los derechos que éstas otorgan. La adecuada y necesaria previsión de las dotaciones sociales básicas—sanidad, educación, vivienda—en aquellas zonas donde es previsible el incremento de la demanda de mano de obra inmigrante será imprescindible para que cualquier proceso de integración tenga éxito».

El número 2, correspondiente también a 2002, se ocupa en quince artículos del asunto, fundamentalísimo para España de «La agricultura mediterránea en el siglo XXI». Una de sus piezas fundamentales lo constituye la aportación de Jaime Lamo de Espinosa, «La agricultura mediterránea: desafíos y oportunidades ante la próxima ampliación», porque se trata precisamente de lo que acontece en esos cuatro países que ahora mismo tan están en el candelero, que se juega con el acrónimo despectivo, con sus iniciales en inglés, de los PIGS. Este ensayo es, pues, muy oportuno, porque como ya anunciaba su título, la Unión Europea tendía entonces a abrirse «en una doble dirección: a) hacia los países de la cuenca sur del Mediterráneo y b) hacia los países del este y centro europeos, los PECOS. La apertura primera y la ampliación segunda variarán sin duda el *status* de los países comunitarios del sur, respecto a su actual situación». Pues bien, no está de más recoger de este artículo inmediatamente sus conclusiones. Una, por ejemplo, tiene un actualidad evidente:

«El impacto sobre los fondos estructurales, al ampliarse notablemente el número de regiones de Objetivo 1 (pasar del 25 al 40%), puede ser negativo dada la limitación de fondos y su dificultad para ampliarlos».

¿Y qué decir de la espléndida aportación de José María Sumpsi Viña, «La economía y política

del agua en la agricultura mediterránea»? Tiene aportaciones que siempre debe recoger la política económica como, por ejemplo, éstas:

«En la cuenca del Guadalquivir, donde es posible una amplísima gama de cultivos, las curvas de demanda (de agua) son más elásticas en general. En la cuenca del Duero, donde las posibilidades se reducen a cinco o seis cultivos herbáceos, las curvas de demanda son más inelásticas. El caso extremo lo representan las cuencas del Júcar y Segura, donde el régimen casi de monocultivo (cítricos en Onda y Vall d'Uxó, o uva de mesa en Novelda), el pequeñísimo tamaño de las explotaciones (entre 1 y 2 hectáreas) y el elevado valor añadido de estos cultivos, provocan en la mayoría de los casos unas curvas de demanda totalmente inelásticas».

¿Y cómo, una década después, no recoger las quejas contenidas, y parece que hartó poco escuchadas, del artículo del entonces Director General de FEPEX, José María Pozanco Gómez-Escolar, «Los retos del futuro del sector hortofrutícola español»? Basta transcribir lo que sigue:

«En la actualidad, el sector sigue teniendo un trato marginal, porque la política agraria comunitaria nunca se adaptó al cambio que supuso en su estructura productiva agraria la adhesión de España, donde las frutas y hortalizas tienen una participación en la Producción Final Agraria muy superior a la que tienen en la mayoría de los países comunitarios. Además, la diferente estacionalidad de los productos españoles con relación a las producciones del norte de la Unión Europea favorece que coexistan niveles diferentes de protección, según periodos de cultivo, lo que ha contribuido a prolongar este tratamiento marginal. Actualmente la hortofruticultura del norte disfruta en su conjunto de una mayor protección arancelaria frente a países terceros, ya que los derechos arancelarios son más altos, en general, en el periodo comprendido entre mayo y octubre, periodo coincidente con su producción... Por otra parte, el problema de la creciente competencia de países terceros se

agudiza porque la Unión Europea [que] sigue realizando concesiones comerciales adicionales a las del GATT en el sector hortofrutícola, concentra dichas concesiones en el periodo de producción de España, y no controla que su régimen de protección arancelaria sea eficaz».

El número 3, ya de 2003, se refiere, bajo el título de «Ciudades, arquitectura y espacio urbano», a un resultado de la localización económica como son los centros urbanoindustriales. Por supuesto que en sus diecinueve aportaciones no existen las que enlazan con todo ese mundo derivado de la teoría de la localización, sobre todo a partir de Lösch. Pero esto no quiere decir que no existan, al lado de estudios con proyección artística, social o cultural, puntos de vista, o incluso artículos completos donde las informaciones económicas pasan a ser muy importantes. Desde luego ese es el caso del estudio de Rafael Mas Hernández e Isabel Rodríguez Chumillas, «El mercado inmobiliario en España». De su lectura se desprende que estaban bien vivas las raíces de la burbuja inmobiliaria que iba a estallar no mucho tiempo después de publicado este trabajo. Este párrafo lo muestra a la perfección, y prueba que lo que iba a suceder tenía unos precedentes que se anunciaban con mucha claridad en el año 2003. Fue el momento en que numerosos economistas, encabezados por el profesor Jaime Terceiro, indicaron que no era posible mantener el modelo de desarrollo económico español que hasta entonces, y desde 1996, había existido. Bien sabido es que eso se desoyó. Pero en este artículo, y referido a algo que fue tan clave para explicar la crisis advenida, se había dicho:

«Si los aumentos de producción [de viviendas], como parece cierto, dependen de la presión de la demanda más que de la oferta, estamos ante un nudo central de la cuestión. Pues entre los adquirentes participan otros grupos que los movidos por la necesidad inmediata de la vivienda. Son los que actúan bajo el concepto de la inversión. En

este grupo están los que compran para el lavado de dinero o los que lo hacen como colocación segura de sus ahorros, pensando en su valor patrimonial futuro o su aprovechamiento en el alquiler o en la reventa, o los que lo realizan como gasto suntuario para segunda residencia. En esa demanda no falta tampoco, el incentivo financiero, pues son bastantes los que compran estimulados por un bajo precio del dinero del mercado hipotecario, que a su vez es una proporción creciente, y una vía apetecible del negocio bancario... Es con estos supuesto como se entienden los efectos perniciosos de la evolución del mercado».

También se plantean panoramas de futuro vinculados a la posibilidad de escaseces. Esto es, relacionados con la línea iniciada por Malthus, continuada en «The coal question» por Jevons, y que hemos visto recientemente expuesta por Leontief y su equipo en «1999» y que ha renacido con el asunto del cambio climático. Esa negativa ante la famosa frase de Hegel —en la que yo personalmente creo que hasta ahora se ha cumplido—, de que, para resolver alguna escasez, «cuando el hombre convoca a la técnica, la técnica siempre comparece», aquí se expone así en el trabajo de Horacio Capel y, por supuesto debe tenerse en cuenta, porque riesgos siempre existen, titulado «Los problemas de las ciudades. *Ubs, civitas y polis*»:

«Ante todo, crece de forma imparable la demanda de energía y de bienes materiales, lo que en sociedades ricas conduce normalmente al despilfarro. Todo ello debe tener un límite. Hemos de imaginar una ciudad en la que aumente el precio de la energía (una ciudad *sostenible*). Lo cual significa mayor ahorro energético, menos automóvil privado y más transporte público, menos avión y más tren, menos viajes, pero también menos aire acondicionado hasta pasar frío en verano y calor en invierno, mayor aprovechamiento de la energía solar, menos luz, y menos salidas nocturnas, entre otras muchas cosas. El despilfarro energético en nuestros países es totalmente inaceptable».

El número 4, también correspondiente a 2003, en sus trece colaboraciones, se ocupa del tema monográfico, «Mediterráneo y medio ambiente», que se relaciona con el asunto de la sostenibilidad. Impresiona el despliegue institucional que ha surgido, como consecuencia de esta puesta en valor de la sostenibilidad medioambiental, a partir de la Comisión Mediterránea de Desarrollo Sostenible (CMDS), creada en Barcelona en paralelismo, en 1995, a la Comisión de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, que a su vez había nacido en 1992. CMDS tiene, entre otros objetivos,

«identificar, evaluar y examinar los grandes problemas económicos, ecológicos y sociales, enmarcados en el Programa de Acción MED 21 (cuyo objetivo principal es la aplicación, en el ámbito mediterráneo, de los compromisos de la Conferencia de Río, en particular de la Agenda 21, así como reforzar la solidaridad y colaboración regional); formular propuestas a las Reuniones de las Partes y evaluar la aplicación de las decisiones adoptadas; reforzar la cooperación regional».

Se subrayaba entonces que la CMDS estaba «iniciando un proceso para la elaboración de una Estrategia Mediterránea de Desarrollo Sostenible».

Naturalmente, esto ha dado lugar a un estudio muy amplio de los aspectos institucionales así nacidos, como por ejemplo el denominado Programa Azahar, a través del cual «se fomenta el hacer compatible el desarrollo de los países ribereños del Mediterráneo con la preservación de su entorno. No es, por lo tanto, un Programa medioambiental, con un enfoque exclusivamente conservacionista, sino que tiene muy en cuenta los aspectos referidos al desarrollo humano y a la lucha contra la pobreza».

Se dirige «hacia las grandes subregiones del Mediterráneo donde habitan más de 165 millones de personas: Magreb, Oriente Medio y sudeste de Europa», y dentro de ellas a los considerados «países prioritarios», a saber: «Argelia,

Marruecos, Mauritania y Túnez en el Magreb; Egipto, Jordania, Líbano y Territorios Palestinos en Oriente Medio, y Albania, Bosnia y Herzegovina y Serbia y Montenegro en el sureste de Europa». Cuando se observan, ahora mismo, las conmociones sociopolíticas y económicas que zarandean a estos países concretos, es posible, que el juicio sobre las consecuencias del Programa Azahar no sea especialmente optimista. Dígase lo mismo cuando se señalaba que «los países ribereños del Mediterráneo poseen unas condiciones óptimas para utilizar y desarrollar las energías renovables como un recurso local y no contaminante». La solar, evidentemente, pero en absoluto la eólica.

Un valor histórico especial tiene el tratamiento que se hace en el trabajo de Fernando Martínez Salcedo, «Desarrollo sostenible y Administraciones Públicas», acerca de las cinco etapas que se indica ha tenido el «planteamiento organizativo del medio ambiente en España». La primera, hasta 1960, es aquella de la que «no se puede hablar de coordinación de los diversos sectores ambientales entre sí, ni siquiera de coordinación interna en cada sector». La segunda es toda la década de los sesenta, durante la cual «se generalizan los intentos de coordinación por sectores». La tercera se inicia en 1970, cuando se empiezan a considerar «los distintos elementos del medio... más como partes integrantes de un todo que como sectores con sustantividad propia». Piénsese que en 1972 tuvo lugar la Conferencia de Estocolmo, con presencia española del Comisario del Plan de Desarrollo. La cuarta etapa comienza en 1977, centrándose en la Dirección General del Medio Ambiente. La quinta, se inicia en 1986, etapa que se acabará culminando con la aparición del Ministerio del Medio Ambiente.

Finalmente, debe considerarse de interés permanente el trabajo del profesor de la Universidad de Atenas, Michael J. Scoullou, «La gestión del agua dulce en el Mediterráneo», con análisis tan actuales como el de las presiones demográficas so-

bre el agua, o lo que califica de «estrés hídrico de la agricultura y el turismo», concluyendo que «se está produciendo un cambio gradual hacia la gestión de la demanda y hacia opciones más sofisticadas de gestión de la calidad, que requieren un fortalecimiento del gobierno del agua y la adopción de una Gestión Integrada de los Recursos Hídricos, tanto a nivel nacional como transnacional».

El número 5, correspondiente a 2004, se proyecta hacia uno de los grandes mecanismos de equilibrio exterior de España, pues su contenido monográfico es el de «Las nuevas formas de turismo». Por eso, ¿cómo no percibir la importancia de esa aportación de Joaquín Auriol, Carmen Fernández y Elena Manzanera en el trabajo «El medio y el largo plazo en el turismo español»? Tiene párrafos tan importantes como éstos:

«La superación de la crisis de los años 90 dio paso a una etapa de crecimiento turístico en España, que no sólo ha sido más intensa que las fases de expansión en periodos cíclicos anteriores, con un aumento promedio interanual de las pernoctaciones superior al 5% entre 1992 y 1998, sino también más larga, y como se ha mostrado, más estable... Aunque con graves errores puntuales de pronóstico, entre los que destacaba la predicción de la 'inminente decadencia del turismo de sol y playa' por su supuesta incompatibilidad con los exigentes requisitos de calidad y excelencia que caracterizaban las preferencias del turismo de los años 90, es evidente que durante la crisis tuvo lugar un intenso proceso de entradas y salidas de empresas al sector que impulsó una profunda reestructuración interna. Además de nuevos modelos vacacionales como el turismo rural o de naturaleza, otros segmentos hasta entonces minoritarios en España, como el turismo cultural, se integran progresivamente en los paquetes que ofertan los principales intermediarios. Algunos otros fenómenos escasamente implantados hasta entonces... acompañan el proceso, como la aparición de nuevas fórmulas de alojamiento..., de ocio (como los parques temáticos) o de interme-

diación (como las centrales de reserva)». Y esto de algún modo es una especie de colofón de un artículo muy importante, del profesor Carmelo Pellejero, «La política turística en España. Una perspectiva histórica», que parte realmente de la creación por Montero Ríos y el Real Decreto de 6 de octubre de 1905 de una Comisión vinculada a esta política, y que concluye con la presentación de la política turística del Partido Popular (1996-2000). Es un punto de apoyo para investigaciones posteriores que habría que tener en cuenta».

Pero también resulta incluso apasionante la lectura de la aportación de Clemente del Río y Juan R. Cuadrado Roura, «Estrategias de expansión de los grupos empresariales del sector turístico. Referencias a Andalucía», con apartados tan esenciales como los «turoperadores» internacionales, las cadenas hoteleras internacionales y las compañías aéreas, así como también una referencia al papel del sector financiero en el turismo internacional y nacional, con este complemento muy oportuno:

«El verdadero modelo turístico español se diseñó en la década de los años 60, como consecuencia de la positiva evolución de los flujos turísticos y se consolida en los años 70 como un modelo turístico de *sol y playa* y con una concentración de la oferta en Baleares, Canarias, Alicante, Málaga y Gerona... Llama la atención que todavía en el año 2000... las inversiones realizadas por las instituciones financieras más importantes... [sólo] de carácter más bien testimonial se dirigieron a sectores como el agrícola, la sanidad y el medio ambiente. Las inversiones en empresas turísticas apenas representaron el 0,7% del total de las realizadas, y las entidades financieras más implicadas con este sector han sido el BSCH y el BBVA, seguidos a gran distancia por «la Caixa», Caja Madrid y el Banco Popular, este último con niveles muy reducidos».

Un aspecto muy importante ya en todo el mundo occidental, es el de la economía social. De él se ocupa el número 6, asimismo del año

2004. En él se contempla una proyección hacia España de la internacionalización en este sector de la economía social, gracias a la Decisión de la Comisión Comunitaria para constituir el Comité Consultivo de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (COCMAF). En diciembre de 1989 la Comisión de las Comunidades definió la economía social, cuando la actividad productiva de una empresa «se basa en técnicas de organización específicas; técnicas que se fundamentan en los principios de solidaridad y participación». Por supuesto que para el caso de España tiene mucha importancia la aportación del profesor José Barea, «Economía social: concepto y delimitación». Nos recuerda que el término economía social surgió «en Francia en los años setenta. Estructurándose en torno a tres grandes familias: las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones». Con más o menos claridad, eso se ha expansionado en Europa y, en España, en 1991, surgió el Instituto para el Fomento de la Economía Social como organismo autónomo.

Dentro de este mundo no se pueden dejar fuera las llamadas sociedades laborales, que tuvieron su preludeo en la Sociedad Anónima Laboral de los Transportes Urbanos de Valencia (SALTUV), a través de una concepción, que las vinculaba a una Fundación –en este caso, la llamada FUITUV–, sobre cuya historia inicial escribí yo hace muchos años. Debo señalar que la concepción básica principal se debe al insigne jurista Alfonso García Valdecasas, y a él con su bufete, en cuyos trabajos mucho colaboró José María Ruiz Gallardón, y gracias al apoyo político del entonces ministro de Trabajo, Jesús Romeo, del vicepresidente del Gobierno, Agustín Muñoz Grandes y del alcalde de Valencia, Ruiz Arellano.

Bien conocidas son las figuras de las cooperativas y de las mutualidades, que en este número de *Mediterráneo Económico* se exponen con gran amplitud, pero de la mano de Carmen Comos Tutor, en su artículo «La Economía Social y sus



organizaciones representativas en España», que se recoge de la Ley 50/2002 de 26 de diciembre, y de donde procede la definición de lo que es una fundación: «toda organización constituida sin fines de lucro que por voluntad de sus creadores tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general. Se rigen por la voluntad de los fundadores, por sus estatutos, y en todo caso, por esta ley». Pero tampoco se pueden olvidar las denominadas «empresas de inserción dedicadas a la integración sociolaboral a personas en situación o grave riesgo de exclusión social. Por supuesto, la estancia laboral en ellas no puede ser permanente. Finalmente un intento de integración de todo este conjunto tan variado de empresas de economía social tiene lugar en España por parte de la Conferencia Española de la Economía Social (CEDES). En ese trabajo de Carmen Comos se estudia, de manera muy interesante, el primero de los 23 miembros confederados, en una relación que se abre con la Confederación de Cooperativas Agrarias de España y que concluye con la Asociación FEAPS para el Empleo de Personas con Retraso Mental (AFEM). Constituyen un total de 46.466 empresas diferentes, que abarcan a un total de personas relacionadas económicamente con la Economía Social de 1.894.696.

En este número, además, se tratan multitud de temas monográficos relacionados con este sector de la economía española, que como se observa es muy importante. Van desde el artículo de Sergio Marí Vidal y Elena Meliá Martí, «El asociacionismo agrario y la nueva PAC», con multitud de datos sobre cooperativas que con la SAT agrupaban en 2001 casi un millón de socios, y un peso sectorial muy claro expuesto en la tabla 6 de la pág. 99, al de «Las Empresas de Trabajo Asociado en España», de Francisco Javier Sáez Fernández y Francisco González Gómez, o al de las cooperativas de consumidores de Ignasi Faura y Teresa Udina, o al de las fundaciones y asociaciones de Beatriz Calderón Milán efectuado con

un oportuno complemento estadístico, sin olvidar, por su especial importancia en estos momentos, el análisis del crédito cooperativo español en el marco de la UEM, que de algún modo es el final del movimiento de Cajas Rurales en cuyo nacimiento tan alto papel tuvo Sisinio Nevares S.J.

Agréguense a esto varios trabajos sobre multitud de aspectos institucionales de esta economía social, hasta culminar en el modelo GRI –de Global Reporting Initiative– que se puede ver en el artículo de Aitziber Mugarra, «Balance social y responsabilidad social en las empresas de economía social», cerrándose este número con el estudio de realidades de economía social tan impresionantes como son Mondragón Corporación Cooperativa (MCC), esa extraordinaria creación de José María Arizmendiarieta –del que me glorio haberle propuesto, y conseguido, en mi etapa de Vicesecretario de Estudios del Ministerio de Trabajo, para que se le concediese la Medalla de Oro del Trabajo– y finalmente, los artículos de Carlos Rubén Fernández Gutiérrez sobre la Fundación ONCE y su grupo empresarial; de Marina García del Val sobre MAPFRE, y el de José María Planelles Ortí y Joan Mir Piqueras sobre ese conjunto de 31 cooperativas frutícolas que han fundado ANECOOP.

Después de lo señalado, y si tenemos en cuenta el fundamento jurídico de la entidad editora de esta publicación española, ¿puede decirse que al describir nuestra economía no es obligado, una y otra vez, tener en cuenta su existencia como elemento fundamental de su conjunto?

Otro enfoque muy diferente es el que, coordinado por dos autoridades como la enorme de Jordi Nadal, y la creciente de Antonio Parejo, abarca el número 7, ya de 2005. El título colectivo es «Mediterráneo e Historia Económica». Además contiene lo que me parece un obligado homenaje a ese gran investigador sobre el Mediterráneo que fue Fernando Braudel (1902-1985). En ese sentido se reproduce, como indican Nadal y Parejo,

«un artículo –de Braudel– muy poco conocido, publicado, originariamente en una revista italiana a mediados de los años cincuenta».

Y en el resto, tras este espléndido prelude, nos encontramos con la comparación que hace Juan García Latorre entre la Europa Mediterránea y la Atlántica; con la aportación de María Teresa Pérez Picazo sobre el tema del agua y «el tránsito de una hidráulica tradicional a la gran hidráulica propia de las economías industrializadas»; con que una personalidad tan ducha en el manejo de las macromagnitudes para explicar el desarrollo económico como Albert Carreras, es quien «ofrece un resumen de nuestros crecimientos actuales sobre el crecimiento económico contemporáneo de los países mediterráneos –en su acepción más amplia: incluido Portugal en el occidente y los del Golfo Pérsico en el oriente; con que Andrés Sánchez Picón estudia la tensión permanente, en manos, eso sí, muy variadas que desde el siglo XVI –recordemos los corsarios– al XX –observemos el fenómeno migratorio actual– han marcado las relaciones, siempre, como se ve, tensas, entre España y el Magreb; con que Gerard Chastagnaret nos introduce en el papel que el modelo industrial británico tuvo en el Mediterráneo; con que Laura Calvo –y su examen ahora mismo vuelve a adquirir actualidad y posibilidades nuevas– se refiere a la trayectoria de los puertos de Barcelona y Génova en la primera mitad del siglo XIX; con que la autoridad de Antonio Parejo analiza algo tan apasionante como fue la disparidad tan extrañamente producida, entre Andalucía y Cataluña desde finales del siglo XVIII a comienzos del XXI; con que José Miguel Martínez Carrión, nos expone un original y valioso estudio, como dice, de «la talla como espejo del nivel de vida», a través de una serie de comparaciones regionales entre España e Italia; con el análisis de Jordi Maluquer de Motes sobre el arco latino que se extiende desde Andalucía a Sicilia, pasando por el sur de Francia, una macroregión del mayor interés; con que Carlos Manera y Jaume Garau analizan los

denominados «costes de insularidad» para Baleares, Córcega, Sicilia, Cerdeña y Malta, de un interés extraordinario; con que Antonio Escudero estudia el fracaso empresarial –que después se reiteró– de Ramón de la Sota, en Sagunto y Sierra Menera; con que José Antonio Miranda, estudia en el Mediterráneo español, no sólo la industria del calzado, sino las posibilidades de todo un amplio conjunto de pymes; con que Juan Pan-Montojo, analiza la vitivinicultura mediterránea y su considerable dinámica; con que Ramón Ramón i Muñoz, por un lado, y de modo independiente, Juan Francisco Zambrana, exponen sendos, y complementarios, análisis sobre el aceite de oliva; y finalmente, con que Patrizia Battilani por un lado, y Carles Manera y Jaume Garau, por otro «plantan una visión global del fenómeno turístico». Al cerrar el tomo 7, confieso que lo hice embelesado.

La siguiente monografía, la número 8, igualmente de 2005, tiene como título «Los retos de la industria bancaria en España», que prácticamente se inicia con una excelente aportación de Pablo Martín Aceña, «La conformación histórica de la industria bancaria española», que da sus primeros pasos en 1856:

«La siguiente etapa abarca los dos primeros decenios del siglo pasado. A continuación aparece el quinquenio 1942-1946, una de las fases más duras de la autarquía postbélica. La Ley de Ordenación Bancaria de 1962 marca el cuarto hito de nuestra historia financiera. Por último, 1977-1986, son los años de la crisis bancaria, de cuyas secuelas y de la forma en que fue resuelta surgieron las bases sobre las que se asienta el actual sistema financiero español».

Pero, ¿cómo ignorar la aportación de algo tan esencial en la actualidad como la muy completa de Matías Rodríguez Inciarte, «La expansión exterior de la Banca española»? que es ampliada con la de Eduardo Avendaño Ayestarán y Juan Pedro Moreno, «Situación competitiva de la Banca española

en el marco internacional». Ambos trabajos son, en estos momentos, de notable actualidad seis años después. O bien, ¿cómo dejar a un lado algo tan esencial como el artículo de Antonio Torrero Mañas, «La participación de las entidades de crédito en el capital de empresas no financieras»? con párrafos tan aleccionadores como éste: «Desde una perspectiva general, la implicación de las entidades de crédito en las empresas es un factor de estabilidad económica y sobre esa característica puede ser positiva en unas circunstancias y negativa en otras, puesto que la mayor estabilidad puede suponer también menor flexibilidad, cuestión fundamental en épocas de cambio acelerado que exige la reasignación rápida de los recursos orientándolos hacia los sectores más prometedores».

¿Y qué decir de un conjunto de advertencias, aparecidas, hay que repetirlo, en 2005? Aparecen en el artículo de Jorge Andreu Arasa y José Miguel Andreu García, «Industria bancaria y política monetaria: el caso español», sobre:

«lo que podría ocurrir en España si cambiase significativamente la orientación de los tipos de interés en Europa; es decir si por cualquier razón se volviera a tipos reales de interés razonables... Caso de que se produjera... todo parece indicar que el sistema experimentará en el futuro importantes tensiones... La concentración del riesgo bancario en la actividad constructora no es nueva. La historia de la banca española está llena de casos en que tales concentraciones de riesgo han llevado a complicadas situaciones que no sólo han supuesto un cambio brusco en la fase del ciclo económico sino que además han condicionado el futuro crecimiento potencial de nuestra economía... El Banco de España debería volcarse en el tema de la concentración de riesgos de las entidades, pero no tanto para evitar que éste progrese, cuanto para inducir una significativa regresión del mismo».

Y en este terreno —a diferencia de lo que sucede con los tipos de interés, que dependen del

BCE—, el margen de maniobra instrumental del Banco de España es más que suficiente.

Igualmente, continúa teniendo un valor permanente el conjunto de los trabajos agrupados en el apartado «La especialización de la industria bancaria». Me atrevo a destacar dos. El de Juan Pedro Hernández-Moltó, sobre «Estrategias competitivas de Cajas de Ahorros. Territorialidad y Banca de clientes», que muestra al leerlo hoy lo equivocado de los planteamientos de la política económica previamente seguida. Por ejemplo, ese párrafo que dice que la «intensa estrategia de apertura de oficinas extraterritoriales ha sido, sin duda alguna, el principal vector de crecimiento de negocio en las Cajas, y explicaría la sistemática ganancia de cuota frente a los bancos». Rectificación científica muy en línea con la que ahora tendría que efectuarse con el artículo de Emilio Saracho, «Situación y perspectivas de la Banca de inversión», todo lo cual contrasta con el permanente interés del artículo de Carlos Martínez Izquierdo: «Estrategias competitivas de las cooperativas de crédito».

Como siempre, es original y extraordinariamente valioso todo planteamiento articulado bajo la dirección de Pedro Schwartz. En este caso, este profesor ha sido el encargado de dirigir el número 9 de *Mediterráneo Económico* correspondiente a 2006, bajo el título de «Variaciones sobre la historia del pensamiento económico mediterráneo». Vemos así desfilar a un Turgot que Paloma de la Nuez puntualiza que pese a la comunidad de ideas e intereses con Smith, «tenía una vena más utópica que el escocés», y también que:

«se daba cuenta [...] de que Francia necesitaba un cambio de instituciones más profundo que el Reino Unido antes de dejar correr libremente la economía. Cuando Louis XVI, presionado por el partido de la Corte, destituyó a Turgot y más tarde se puso en manos del ecléctico banquero suizo Necker, estaba dando sin saberlo los primeros pasos hacia la guillotina».

Pero Turgot también es estudiado por José Manuel Menudo y José María O’Kean. Pero no es posible dejar a un lado el papel de la *École Polytechnique*, del que se ocupa Francisco Joaquín Cortés García, ni tampoco lo que supone el contenido del artículo de María Blanco González, «La economía matemática en la Italia ilustrada», a partir de Giovanni Ceva (1648-1734). Agréguese el importante artículo de Vitantonio Gioia, «Los economistas italianos y la escuela histórica alemana», y el espléndido de José Luis Malo Guillén, «El pensamiento económico italiano en España en la segunda mitad del siglo XIX», con una especial referencia al discurso de inauguración del curso académico 1879-1880 en la Universidad de Oviedo, de Adolfo Álvarez Buylla, sin dejar a un lado el de Stefano Spalletti, «Economistas y educación en Italia. Un siglo de teorías económicas sin opciones políticas (1815-1915)», y el siempre sugerente artículo de Luis Eduardo Pires Jiménez y José Luis Ramos Gorostiza, «Ingenieros e «ingenierismo» en la economía de la España autárquica: una comparación con el caso portugués».

Como era de esperar tiene mucha importancia el artículo de Vicente Llombart, «Economía política y reforma en la Europa mediterránea del siglo XVIII: una perspectiva española», que tiene este preámbulo tomado de la biografía de Manuel Belgrano –cuyo papel como indagador de la economía mucho debe a Ernest Lluch–, quien en su «Autobiografía» escribió: «Al concluir mi carrera por los años de 1793, las ideas de la economía política cundían en España con furor»

Todo este albor del pensamiento económico contemporáneo desde los tres hogares: francés, italiano y español, se completa con tres antecedentes. El del pensamiento económico judío durante la Edad Media, precisamente en una serie de áreas mediterráneas, del que es autor Ángel Sáenz-Badillos; el del pensamiento económico islámico medieval, gracias a la aportación de Olivia Orozco de la Torre, culminado ese trío con la excelente

síntesis de Cecilia Font de Villanueva, «La racionalidad económica en la Escuela de Salamanca: Francisco de Vitoria y Luis de Molina».

Pero no deben dejarse a un lado, en este tomo, los que podríamos denominar análisis regionales españoles sobre el pensamiento económico: el de Lluís Argemí de Abadal, sobre el pensamiento económico en la Cataluña moderna; el de Juan Hernández Andreu, en relación con un aspecto del «*Tractat special, qual sia el iust preu del Blat en la Isla de Menorca, desde que comensa la cullita fins que se aseñala la aforación de aquélla copost...*», del lulista Francesc Marçal.

El brillante broche de este volumen es el importante artículo de Pedro Schwartz Girón, «Antonio Cánovas del Castillo ante la reaparición del proteccionismo en la Europa del Mediterráneo». Es una aportación a tener en cuenta de manera permanente.

Otro de los volúmenes del año 2006, es el 10, titulado –y de nuevo, como sucede prácticamente con todas las aportaciones de esta revista *Mediterráneo Económico*, tiene un interés permanente, y habría que decir, actualísimo–, «Un balance del Estado de las Autonomías». Casi habría que decir que se alza ante la tesis que reina ahora en este sentido, como se evidencia, por ejemplo, con el libro de Francisco Sosa Wagner y Mercedes Fuertes, «El Estado sin territorio. Cuatro relatos de la España autonómica» (Marcial Pons, 2011), con un muy duro prólogo de Carmen Iglesias quien califica esta situación autonómica como generadora «del neofeudalismo que vivimos y de los efectos de improvisación, despilfarro de recursos, parálisis decisional, sentencias contradictorias y sorprendentes, hechos consumados que sólo beneficiarán a un cierto clientelismo, enfrentamientos sociales entre comunidades, entre partidos políticos, entre miembros del mismo partido, argumentaciones opuestas según lugar y tiempo en unas mismas personas y grupos –defendiendo a la vez una cosa y su contraria–, situaciones extravagantes que

rayan en el desatino y en la invención castiza —y picaresca (añadiría yo [señala la profesora Iglesias])—, irresponsabilidad política por doquier (sólo importa el poder inmediato), demagogias y lugares comunes que enturbian todo y agitan la ignorancia o ingenuidad ciudadana, avidez y rapiña de los dineros de todos, etc.».

La antítesis, por el contrario de este número, podría centrarse en la aportación de Jordi Sevilla —cuando lo redactó, ministro de Administraciones Públicas—, titulada «El impacto económico del Estado de las Autonomías» y en el que:

«...trata de aportar evidencias según las cuales el sector público descentralizado español está contribuyendo al progreso de España de las dos formas en las que, según el Informe del Grupo Ciampi, debe jugar la Administración Pública en las economías avanzadas: proporcionar la infraestructura básica y prestar servicios públicos a los ciudadanos de forma eficiente y también coadyuvar al desarrollo y la competitividad del sector empresarial», recogiendo «los últimos datos del Anuario de Competitividad Mundial del *International Institute for Management Development*, según los cuales la Administración Pública española y sus políticas en finanzas públicas, política fiscal, estructura institucional, legislación comercial y educación se sitúa en el noveno puesto del mundo en cuanto eficiencia, superando incluso a Alemania, Francia e Italia», lo que para Jordi Sevilla se debía a «la incidencia de la descentralización del gasto público por administraciones territoriales, que permite una mayor eficiencia en la ejecución de ese gasto público, a cargo de administraciones que están cada vez más próximas a las necesidades de los ciudadanos».

La síntesis, obligada relacionada con aquello que se puede y se debe, alterar esencialmente de la Constitución de 1978, exige, evidentemente, volver a consultar este número 10 de *Mediterráneo Económico*, porque, por ejemplo, se deben tener muy presentes el artículo del siempre competente

Manuel Clavero Arévalo, «El nacimiento del Estado de las Autonomías», o el del importantísimo experto en economía regional que es José Villaverde Castro, «El crecimiento de las Comunidades Autónomas: un análisis gráfico», que me atrevo a calificar como exhaustivo.

El número 11, correspondiente ya a 2007, se dedica monográficamente a «Los nuevos enfoques del marketing y la creación de valor». Se abre con un incitante artículo de Ignacio Cruz Roche, titulado «El marketing y las conductas éticas; regulación y autorregulación». Uno de sus párrafos nos dice nada menos que esto:

«La responsabilidad social corporativa entendida como la valoración del efecto total de las decisiones de la empresa en la sociedad en su conjunto no es más que un componente de la ética empresarial: la ética de la responsabilidad. En ocasiones, determinadas acciones de «supuesta» responsabilidad social corporativa persiguen el impacto positivo que estas acciones tienen en la cuenta de resultados: por ejemplo, se puede ayudar a la infancia en el tercer mundo, no por una necesidad de contribuir a mejorar los desequilibrios y por razón de humanidad, sino porque la publicidad de esa ayuda contribuye mejor que otros mensajes publicitarios a mejorar la imagen de la compañía y en consecuencia las ventas».

Un reciente estudio —el de Xueming Luo y C. B. Bhattacharya, 2006) «Corporate Social Responsibility, Customer Satisfaction, and Market Value», en *Journal of Marketing*, octubre 2006, págs. 1-18— demuestra que «las acciones de responsabilidad social corporativa influyen incrementando el valor de mercado de la empresa medido tanto en rentabilidad de las acciones como a través de la «q» de Tobin». Esta investigación es preciso ligarla con una afirmación rotunda en su famoso artículo «The social responsibility of Business is to increase its profits», publicado en *The New York Times Magazine*, el 13 septiembre 1970, de

Milton Friedman, donde se señalaba, como es bien conocido, que «la responsabilidad de las empresas es aumentar sus beneficios». Ese doble enfoque es perfectamente expuesto en este artículo.

Y a esta aportación le siguen las de Luis Enrique Alonso sobre el incremento de complejidades derivado del paso del «fordismo» al «postfordismo», que obliga a «plantear una auténtica reflexión ante el consumo como práctica ciudadana global, así como –señala [...] Joseph Stiglitz [en *Cómo hacer que funcione la globalización*. Taurus, 2006]–, de las instituciones que lo pueden regular a nivel mundial», surgiendo la necesidad «de control, seguimiento y vigilancia social y política de los procesos de consumo en un nuevo marco regulativo global». Por eso es preciso, respecto a nuestro país, consultar de inmediato el extraordinariamente valioso artículo de Carlos M. Fernández-Otheo, Lorena Labrador y Rafael Myro, «Deslocalización de empresas y actividades productivas en España. Una primera aproximación». Su largo apartado «La deslocalización de empresas en España» es de lectura obligada.

Y en el resto del número se va de un trabajo interesante sobre la «Respuesta Eficiente al Consumidor», o sea el ECR del artículo de Ángel Fernández Nogales, Emilia Martínez Castro y Alfonso Rebollo Arévalo, «La reorganización de los canales de comercialización», en el que por cierto, el gráfico 2 ofrece un valioso esquema titulado «El canal de distribución de productos hortofrutícolas frescos, en España», al de Ignacio García Magarzo «Los retos de las empresas de distribución minorista de productos de alimentación», con un notable trabajo empírico, sobre el asunto de la «franquicia», muy bien expuesto en el artículo de Fernando Feijóo Salgado, «La franquicia en un mundo en cambio». Acerca de su consolidación en España ofrece una información numérica, quizá incompleta, pero muy valiosa. Y quien quiera conocer bien la distribución comercial en España, tendrá que atender al contenido de artículos como

el de Emilio López de Castro, «El marketing y la reconfiguración de las estructuras comerciales: los centros comerciales», y el de Alejandro Mollá Descals, «El marketing y la comercialización de productos agroalimentarios». Añado lo mucho que me interesó sobre la actividad ferial en España gracias al artículo de Carmen Berné Manero y Esperanza García Uceda, «Las ferias de profesionales: creación de valor desde la red de negocio y la comunidad».

En un momento muy delicado de la evolución económica y política española, existió un excelente secretario de Estado de Hacienda (1984-1991), ministro de Obras Públicas, Transportes, Medio Ambiente y Telecomunicaciones (1991-1996), y que presidió el Parlamento Europeo de 2004 a 2007, José Borrell Fontelles. Sus conocimientos económicos y técnicos, más su experiencia europea motivan que, por fuerza, haya de distinguirse como muy valioso el número 12 de esta revista *Mediterráneo Económico*, coordinada precisamente por Borrell, con el título de «Europa en la encrucijada». Démonos cuenta, además, que el Tratado de Roma se había firmado el 25 de marzo de 1957, y que todo procedía del famoso llamamiento de Schuman, el 9 de mayo de 1950, preludio de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, y que esto es lo que late tras este monográfico. ¿Y cómo no distinguir, como de imprescindible consulta, todos los artículos de este número? En este caso, ante el *embaras de choix*, no se me ocurre más que reproducir el índice, sin que sirva de precedente para lo que sigue.

El propio Borrell lo abre con un artículo titulado «De Roma a Lisboa, 50 años de Europa»; le sigue nada menos que Jacques Delors, con la aportación «Vuelta a los orígenes», cuya contrastación empírica con lo que sucede ahora mismo merecería la pena; luego Alberto Navarro –entonces secretario de Estado para la Unión Europea– escribe sobre «España y el futuro de Europa»; Catherine Colonna, que era ministra de Asuntos Europeos

de Francia, redacta «Hagamos de Europa un actor global»; Geoff Hoon, que había sido ministro para Europa del Reino Unido, nos muestra «Una visión desde Londres»: Yves Méncy, entonces presidente del conocido Instituto Universitario Europeo de Florencia, es el autor de «Europa: ¿en qué dirección?»; Enrique Barón Crespo, que fue presidente del Parlamento Europeo –por cierto, además, excelente economista–, aporta «El Proceso Constituyente abierto y el Tratado de Reforma»; Richard Corbett, que era el portavoz entonces de Asuntos Constitucionales del Grupo Socialista y del Partido Laborista Británico en el Parlamento Europeo es autor de «Buscando una salida del laberinto. Cómo resolver la crisis constitucional de la UE»; de Andrew Duff, de la Comisión de Asuntos Constitucionales del Parlamento Europeo es «El dilema constitucional europeo»; del eurodiputado Alain Lamassoure es el ensayo, «¿Cómo relanzar Europa?»; Jo Leinen –presidente de la Comisión de Asuntos Constitucionales del Parlamento Europeo– y Jan Kreutz, su «asistente parlamentario», son los autores conjuntos de «El futuro de Europa. Sacando a Europa de la crisis constitucional»; de Iñigo Méndez de Vigo, portavoz del Partido Popular Europeo en temas constitucionales, es éste «El futuro de todos»; la profesora de la Universidad de Salamanca, Araceli Mangas Martín, proporciona el resultado de una de sus investigaciones, «La UE en la encrucijada: entre el rechazo al tratado constitucional y a las ampliaciones»; Franco Frattini, Vicepresidente de la Comisión Europea escribe «La Política de Migración de la UE: del Programa de La Haya a los importantes logros actuales», con el apartado, forzoso dada la evolución de su natalidad, de que «Europa necesita inmigración»; Andris Pieļbāgs, Comisario de Energía de la Unión Europea, trata «Energía para un mundo cambiante: la nueva Política Energética europea», que se completa con el artículo de Claude Turmes, «Hacia un nuevo paradigma energético: Europa debe dar ejemplo»;

Adrian Severin, eurodiputado, como Claude Turmes, escribe «La Unión Europea entre Ampliación y Profundización»; un problema aun no resuelto es el desarrollado por Joost Lagendijk, Presidente de la Comisión Parlamentaria Mixta UE-Turquía, «Turquía en la encrucijada. Turquía: entre Europa, el laicismo y el Islam»; José Ignacio Torreblanca se enfrenta con la cuestión de «¿Necesita Europa fronteras?», las exteriores, naturalmente; Joaquín Almunia se ocupa de hacer un «Balance de la Unión Económica y Monetaria», que entonces calificaba de «muy positivo», pero advirtiendo a España –y evidentemente hubo oídos sordos– que era «necesario avanzar hacia el aumento de la productividad, la mejora de la competitividad y la reducción del importante déficit exterior. Además, España deberá apostar decididamente por una educación de calidad y por un aumento de la inversión en I+D...». José Manuel González-Páramo nos muestra «Los primeros nueve años de Política Monetaria Única»; Pervenche Berès, Presidenta de la Comisión Económica y Monetaria del Parlamento Europeo, es autora de «50 años después del Tratado de Roma, el Planeta no está en venta: ¡salvémoslo!», por cierto con alusiones muy interesantes relacionadas con la reforma de la PAC; Nyrup Rasmussen, Presidente del Partido Socialista Europeo, es el autor del artículo «La nueva Europa social», que me atrevo a decir que contiene abundantes enlaces con el doctor Pangloss, ensayo que enlaza en más de un sentido con el del eurodiputado Francis Wurtz, «¿Hacia una «crisis de legitimidad del modelo económico y social europeo»?» Cierran el número Cándido Méndez, Secretario General de UGT, con «La UE en su primer cincuentenario: una visión desde el movimiento sindical» y Vicenç Navarro, de las universidades Pompeu Fabra y Johns Hopkins, con el artículo «¿Cómo está evolucionando la situación social de la Unión Europea?» que no sé lo que pensará ahora de las propuestas que entonces hizo. 2007 ¡iba a cambiar tantas cosas!

Pero el conjunto, hay que confesarlo, es ciertamente impresionante, y este volumen, por fuerza, es de los que continuamente han de estar a mano para consultarlo.

A partir, sobre todo de Alfredo Marshall, la cuestión de los distritos industriales ha pasado a tener una actualidad grande. De ahí la importancia del número 13 de *Mediterráneo Económico*, monográfico sobre «Los distritos industriales», dirigido por Vicent Soler i Marco. Como éste señala,

«por lo que respecta a la evolución de los Distritos Industriales en relación a los procesos de Globalización y de intensificación tecnológica, tenemos el precedente de constatar que uno de los puntos fuertes de los Distritos Industriales ha sido hasta ahora la capacidad de responder de manera eficiente a la evolución de la demanda y de la tecnología, modificando con relativa rapidez la propia especialización productiva».

Confieso que le dediqué mucha atención a este número, porque la línea Marshall –que yo trabajé por mi cuenta– y la de Becattini, que me llegó a través de la profesora María Teresa Costa Campi, la había proyectado más de una vez para entender, sobre todo, lo que había sucedido y podía suceder, tanto en el distrito industrial asturiano como en el madrileño.

Abre el contenido de este volumen Fabio Sforzi, con lo que Vicent Soler considera que contiene:

«una interpretación brillante del concepto original marshalliano realizado por [...] el profesor Giacomo Becattini, y aplicable a realidades diferentes, incluida la española [...]. Quizá sin el rescate becattiniano, esta idea del economista clásico inglés habría continuado sepultada para el pensamiento económico actual». No se debe olvidar que para Becattini un distrito industrial se define como «una entidad socioterritorial que se caracteriza por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada».

De ahí la importancia del artículo que publican conjuntamente Becattini y Francesco Musotti. Ratifican estos puntos de vista:

«Por ejemplo, que las empresas de dentro del distrito industrial muestran una más amplia productividad que sus competidoras de fuera del distrito. Que muestran, además, más competitividad en el mercado internacional (al menos para las personas y los hogares). Y que el «mercado laboral distritual» es intrínsecamente diferente a instituciones aparentemente similares en otras áreas geográficas, en el sentido que se convierte en un auténtico promotor de cultura de emprendedor».

Vienen después los problemas de medición que se abarcan en sendos artículos, por un lado de Francesc Hernández y Vicent Soler, y por otra, por los economistas del Servicio de Estudios del Banco de Italia, Guido de Blasio, Giovanni Iuzzolino y Massimo Omiccioli, y los análisis que se efectúan de la innovación y dinamismo en los distritos industriales, para desentrañar, una serie de casos concretos, referidos a multitud de países, de Gran Bretaña a Brasil, de China a Italia y la Europa Oriental. Pero, como es natural, los economistas españoles no pueden dejar de consultar el trabajo del profesor Rafael Boix, «Los distritos industriales en la Europa mediterránea», empleando la metodología Sforzi-ISTAT –véase en ISTAT: *Distretti industriali e sistemi locali del lavoro 2001* (Collana Censimenti, 2006)– y que constituye –basta contemplar la Figura 1– un preludeo, porque, tomando la palabra de un consejo que me dio el profesor Torres, cuando de un trabajo empírico económico no sale lo que tiene que salir, es que necesita una seria revisión. El hueco que se deja para Asturias, Cantabria y el norte de León, muestra que es preciso continuar trabajando a fondo estas cuestiones. Dígase lo mismo del artículo, por otra parte muy interesante, sobre todo en relación con Valencia, de Francisco



Xavier Molina Morales, «Los distritos industriales en la Europa mediterránea. Las diferencias entre Italia y España».

Pero esto no es óbice para que se estudie el caso británico, por boca de Propis, y tampoco, en esta que podríamos denominar orientación oriental, o mediterránea, o levantina, y en muchos casos, italiana, se puntualiza lo que sucede en los distritos turísticos, en los culturales –con esas valiosas referencias a Sevilla–, sobre lo que me atrevo a indicar por qué no se traduce de una vez *cluster* por «racimo». Es una palabra que encaja a la perfección en lo que se quiere exponer: cosas variadas, que tienen enlaces, pero son independientes entre sí, como sucede con las partes de cualquier racimo. Y a pesar de eso que podríamos denominar influencia subyacente mediterránea, y no digamos italiana, a causa de las derivaciones de Becattini, constituye este tomo otra valiosísima aportación para el conocimiento a fondo de esa realidad que son los distritos industriales.

El gran sociólogo Víctor Pérez-Díaz dirigió el número 14, de 2008, de *Mediterráneo Económico*, titulado «Modernidad, crisis y globalización: problemas de política y cultura». Todo economista no puede negarse, sobre todo cuando, pues sucedía en esas fechas que ya había estallado la crisis que ahora mismo nos aqueja, a aceptar lo que, con el título de «Modernidades confusas y círculos de solidaridad» muestre así su postura el propio profesor Pérez-Díaz:

«No estamos haciendo un argumento. Entiéndase bien. No estoy haciendo un argumento ‘de denuncia’ (del sistema institucional occidental, o algo semejante; más bien lo contrario); sino un argumento ‘de cautela’. Y éste, referido a las conductas, las costumbres, las decisiones, y las razones de todas ellas... Reconocer la primacía del entendimiento es lo fundamental: ‘¡es la cultura, estúpido!’», cabría decir parodiando la frase de Clinton en... 1992...; hoy cabría dedicarla al conjunto de

unas elites empeñadas en centrar su atención en las cuestiones de la economía y la política, el dinero y el poder, por así decirlo».

Pero también esto no sacrifica el fruto de todos y cada uno de los artículos, sino que algunos tienen que constituir la base de la bibliografía de un economista. Sin ir más lejos el de Benjamín García Sanz, «Agricultura y vida rural», con afirmaciones tan oportunas como ésta:

«Lo rural es algo distinto a lo agrario. En España, según el Padrón del año 2006, había 7.399 municipios rurales sobre un total de 8.110 (91%); por otro lado, residían en los municipios rurales 9,8 millones de personas sobre un total de 44,7 millones (22%). De ellos, según los datos de la EPA del año 2004, 4,1 millones eran activos, de los que apenas 634 mil trabajaban en la agricultura. La baja tasa de actividad, debida más que nada al envejecimiento, es una nota de la vida rural... Quiero resaltar que este proceso no está surgiendo al margen o en contra del trabajo de la agricultura sino muy ligado a él. Si bien es verdad que en los pueblos rurales cada vez hay menos familias que viven exclusivamente de la agricultura, y más que dependen de los servicios, la industria agroalimentaria o la construcción, no es menos cierto que la actividad agraria sigue siendo en muchos pueblos rurales, sobre todo en los que tienen menos de 2.000 habitantes, la matriz de la vida rural. Utilizo la palabra matriz, porque en estos pueblos lo agrario está presente de una manera o de otra en la vida rural, bien a través de un imaginario colectivo, bien como soporte complementario de las rentas de muchas familias rurales». Todo esto muestra cómo, efectivamente, «el mundo rural español ha protagonizado en los últimos años un cambio profundo... Lo agrario ha dejado de ser clave para entender lo rural».

También cualquier economista que intente comprender multitud de aspectos de la estructura socioeconómica española, no puede prescindir del artículo de Berta Álvarez-Miranda Navarro,

«La diversidad de los inmigrantes mulsumanes en Europa», con datos valiosos sobre el talante de los que denomina «los marroquíes de Madrid», ni tampoco del de Inmaculada Herranz Aguayo, «Las asociaciones de inmigrantes: un nuevo agente socio-político». No deja de ser muy interesante que:

«la asociación de bases marroquíes, ATIME, y con la especificidad de ésta en función del panorama internacional de radicalismo islamista, en sus fines o valores se hace una permanente alusión al apoyo a las instituciones democráticas de nuestro país... Resulta llamativa su ubicación en la relación con los sindicatos, pues desaparece la idea de ocupar el mismo espacio... Incluso en el caso de ATIME se admite la importancia de los sindicatos mayoritarios como formadores organizacionales de su propia asociación».

Evidentemente tampoco ha de dejar de consultar todo economista el trabajo de Fernando Jiménez Sánchez, «Boom urbanístico y corrupción política en España», y en especial su apartado El resultado: «enladrillamiento» y corrupción. Tampoco, por afectar a un aspecto esencial del Estado del Bienestar, el de Isabel Madruga Torremocha, *La política familiar y los nuevos riesgos y necesidades sociales*, con una base empírica derivada de la *Guía de Ayudas para las Familias* (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2007). Menos aún el artículo de Juan Jesús Fernández y Juan Carlos Rodríguez, *Los orígenes del fracaso escolar en España. Un estudio empírico*, en el que, tras un análisis multivariante surge con nitidez que «el estatus socioeconómico marca la mayor brecha entre los estudiantes repetidores y lo no repetidores. Incluso al considerar sólo la probabilidad media de los estudiantes en las mitades inferior y superior del nivel del ISE –índice de nivel socioeconómico que combina el nivel de ingresos y la educación media asociada a la profesión de cada progenitor– la diferencia marcada por el status socioeconómico del alumno (115%) es mayor que la establecida por tener algún

padre profesor (54%), el género del estudiante (51%) o el tipo de familia (30%). De ello se puede inferir que si bien las:

«nuevas formas de desigualdad» derivadas del tipo de hogar y la condición de estudiante varón, deberían ser fuente de atención pública. El debate nacional sobre la igualdad de oportunidades en la educación ha de mantener como uno de sus argumentos centrales el relativo a la clase social del alumno».

Y no es posible tampoco, para un economista, dejar de consultar el artículo de Celia Valiente Fernández, *La mujeres en España desde 1975: destacados avances en ausencia de ciertos debates* y la culminación de un aspecto nuevo del Estado del Bienestar, expuesto en el artículo de Salvador Seguí-Cosme y Alfredo Alfageme Chao, *El retiro temporal a lo largo de la vida: bases sociológicas y filosóficas*, sobre «las posibilidades de regular el retiro temporal, voluntario y remunerado a lo largo la vida, como alternativa a los esquemas de jubilación definitiva por edad vigentes en las sociedades avanzadas», una dirección que va del ensayo de Guillermand, *Análisis de las políticas de vejez en Europa* (Ministerio de Asuntos Sociales, Madrid, 1992), al de Alfageme, *De la jubilación definitiva al retiro temporal* (ponencia en el VII Simposio de la Renta Básica y III Seminario de Derechos Humanos Emergentes, Barcelona, 2007). Una propuesta que parece ligada a esa frase de Lindbeck «siempre más nunca bastante», que acabó por hundir buena parte del Estado de Bienestar.

Repito que ese gran experto en cuestiones agrarias que es Jaime Lamo de Espinosa, también coordinó, en 2009 el número 15 de *Mediterráneo Económico*, bajo el título de *El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global*. Para un economista, ni una sola de sus aportaciones tiene desperdicio. ¿Cómo, por eso, no tener en cuenta lo que explica en cinco bloques? En el primero, como homenaje

al entonces recientemente fallecido Carlos Tió autor del artículo *El reto energético y su impacto en las bioenergías*: «La crisis global de alimentos: causas y naturaleza» sobre los programas de producción de bioetanol en el marco de la Unión Europea, así como «las cifras de Estados Unidos de absorción de maíz por el sector del bioetanol». Sirven a Tió para poner «en cuestión que este modelo sea compatible con el actual modelo agrario europeo; cuestiona los biocarburantes de primera generación desde la óptica de los gases de efecto invernadero» gracias «a un serio estudio de CIEMAT». Y cuestiona también:

«la capacidad de España para estar en estos programas, dado que importamos anualmente un tercio de nuestras necesidades de cereales, pues tras Bélgica y Holanda, somos el mayor importador de cereales, *per capita* del mundo... Y cuando profundiza en la agricultura española, termina recordando que ofrece un saneado superávit gracias a los sectores tradicionalmente exportadores -frutas, hortalizas, aceite de oliva, vino- y el sector cárnico, pero es escasamente competitiva en *commodities* por culpa del sector cerealista que precisa de 10 millones de toneladas importadas cada año frente a una producción interior de 20 millones».

El segundo bloque es *Clima, agua, genética y naturaleza*. Un interés especial tiene en él el artículo de Alberto Garrido Colmenero, *El agua como recurso escaso. El comercio del agua virtual. La propiedad de las aguas en consideración a aspectos globales nacionales o regionales*. Debe destacarse cómo en él «surgen reflexiones críticas sobre las cuestión autonómica en el manejo» de las competencias sobre el agua, en relación con el artículo 149.22 de la Constitución, que señalaba «que es competencia exclusiva del Estado «la legislación, ordenación y concesión de recursos y aprovechamientos hidráulicos cuando las aguas discurran por más de una Comunidad Autónoma»». Pero, como señala Garrido Colmenero, «los nuevos

estatutos de autonomía aprobados desde 2006 confieren nuevas competencias sobre las cuencas intercomunitarias a las Comunidades Autónomas que antes no existían».

El bloque tercero se refiere a la *Industria agroalimentaria y cambios nutricionales*. La dinámica de este sector agroalimentario lo trató Jorge Jordana bajo el título de *¿Hacia dónde va la industria agroalimentaria?* Y es especialmente –y añadiría, que justamente– crítico respecto a la política autonómica latente en el artículo *El cooperativismo agroalimentario*, de Eduardo Baamonde.

El cuarto de sus bloques se titula *La cadena de valor: industria, distribución, marcas*. Siendo todos los artículos muy valiosos, destaco especialmente el de José María Pons Prat de Padua, *Marcas de fábrica y marcas de distribución*. En él se observa que las «marcas de distribución crecen sin freno en un mercado caracterizado por la concentración de la distribución y donde la crisis ha acentuado el perfil de un consumidor que busca precios más bajos pero en productos garantizados, y entiendo que son las marcas de distribución las que mejor lo aseguran ese bajo coste de su cesta de la compra».

Y el bloque V, *La política agrícola común de la próxima década*, muestra la necesidad de alterar muy a fondo la PAC, lo que de algún modo enlaza con el excelente artículo de José María Sumpsi, que abre este volumen, en el que pronostica –y puede comprobarse que ese trabajo de 2009 no precisa rectificación– «que hemos entrado en una fase de precios elevados que durará unos cinco años», por lo que detalla «la reacción de los gobiernos para enfrentar esta crisis alimentaria mundial y las respuestas adoptadas como todo el sistema de Bretton Woods». Naturalmente esto tiene el precedente magistral, de la pluma de Jaime Lamo de Espinosa sobre la crisis agraria que se viene sobre Europa, y de la que se pueden encontrar explicaciones en esta gavilla de artículos.

Siempre es difícil y delicado hablar del trabajo propio. Por eso del número 16, correspon-

diente a 2009, titulado *El futuro de la economía española*, que coordiné, me limitaré a señalar que mi pretensión, dada la importancia creciente que adquiriría la crisis económica, fue la de aclarar en lo posible qué salidas, sector por sector, podían tener lugar. Mi lema es que España tiene un futuro lleno de problemas, pero que del contenido del volumen emana, con toda claridad, por dónde debía conducirse una política económica sensata. Y esto en el terreno agrario, gracias a la autoridad de Emilio Lamo de Espinosa; en el energético, con el apoyo del profesor emérito de Física Nuclear de la Universidad Politécnica de Madrid, Velarde Pinacho, con un pequeño complemento mío. Qué cabía todavía esperar de la minería, fue el encargo a esa gran autoridad que es Ramón Mañana. De la industria en relación con la renovación tecnológica se ocupó, lo que era bastante lógico, por sus múltiples indagaciones, todas muy notables, el profesor Molero. La crisis de la industria de la construcción no podía ser dejada a un lado, y de ella se ocupó el profesor de ICADE, José Ramón de Espínola. Naturalmente, nadie mejor que el profesor Torrero Mañas podía tratar un tema tan esencial como el del futuro del sistema financiero español. Tradicionalmente, hasta que llegó a él con sus investigaciones, el profesor Cuadrado Roura, no se trataba al sector de los servicios con la adecuada profundidad. De ahí que él fuese el encargado de dilucidar lo más posible este asunto. Es bien conocido el extraordinario papel que para mantener el equilibrio económico español posee, de finales de la década de los cincuenta del siglo pasado, el turismo. De ahí el valor del trabajo que sobre este sector fundamental se debe, conjuntamente, a Andrés Pedreño y Ana Ramón Rodríguez. El que España, primero con el Acuerdo Preferencial de 1970, y después, tras complicadas negociaciones, desde el 1 de marzo de 1986, se haya incorporado a la Unión Europea, constituye una de las mayores reformas estructurales de nuestra economía. La proyección de ésta hacia el Mediterráneo provoca

una de sus tensiones internas, en cierta liza con la presión alemana descendiente del lema de la Orden Teutónica «Drang nach Östen», o «marcha hacia el Este», aparte de la británica, interesada con enlaces transatlánticos, manifestados ya por Eden en los preludios del Tratado de Roma. De ahí el interés de la aportación del catedrático Jean Monnet de la Universidad de Córdoba, José María Casado, sobre la Unión Europea y el Mediterráneo. Pero España, dentro de ese conjunto de economía exterior, como se ha señalado algo antes, por motivos no sólo marshallianos, sino derivados de Becattini y su escuela, tiene una posición ante el futuro, muy interesante, ante Iberoamérica. Esa cuestión fue elaborada conjuntamente por Rafael Pampillón y José Luis Jiménez Guajardo-Fajardo.

Todo esto se plantea, continuamente de cara al exterior. Por eso era preciso que la autoridad del profesor Requeijo escribiese sobre el futuro de la economía internacional, lo que inmediatamente era completado por alguien tan capacitado como es el profesor Tamames para escribir acerca del futuro del sector exterior español. Pero si esto último es un planteamiento exógeno al funcionamiento por sí mismo del conjunto productivo español, no lo es menos el impacto que causa el comportamiento del sector público. Una persona tan ducha en este asunto como el profesor Barea se encargó de escribir sobre el futuro del sector público. Pero otro elemento exógeno es el demográfico. Nadie como Rafael Puyol podría abarcar la magnitud de esta muy seria cuestión. Pero he aquí que España, de ser un Estado muy centralizado y, por ello, unificado desde el punto de vista de la política económica a partir de la Constitución de Cádiz de 1812, lo alteró todo con la Constitución de 1978. Recuérdese la expresión vulgarizada de «café para todos». Como esa transformación data de 1978, de ahí la necesidad de que el profesor Serrano Sanz tratase la cuestión regional en su proyección económica.

No menos exógeno es el conjunto de los movimientos sociales, que tanto, desde el siglo XIX, como hasta ahora mismo, han conseguido variar el mercado laboral. De ello se derivan consecuencias extraordinarias sobre el empleo, la competitividad o la inversión. En este volumen eso es tratado con enorme competencia, por un lado, en relación con las consecuencias del mercado laboral español en la actividad económica, gracias a la aportación -que mucho se ha citado después- de Diego Romero-Ávila y Carlos Usabiaga sobre el presente y el futuro de nuestro mercado de trabajo, flanqueado de inmediato por otro, en relación con el marco institucional de este mercado, un asunto que suele ser abordado por juristas de gran prestigio, que en este caso, fue ese gran experto que es Iñigo Sagardoy de Simón.

Todo culmina con dos ensayos fundamentales. Uno de Álvaro Cuervo, que trata de avizorar cómo puede articularse la empresa del futuro, y otro, que me atrevo a calificar como definitivo, de Carlos Sebastián, titulado *La mejora de la productividad en la economía española: las reformas necesarias*.

Confieso que pretendí, en estos momentos de pesimismo y desánimo derivado ante el futuro económico, confeccionar con este número 16 de *Mediterráneo Económico* algo así como una especie de *Economía descriptiva de España: problemas y posibles salidas*. Gracias a esta gavilla de espléndidos colaboradores, me pareció haberlo logrado, pero eso, definitivamente, lo opinarán mis colegas.

Ya en 2010, con el título de *Innovación y desarrollo económico*, el número 17 de *Mediterráneo Económico*, fue orientado por el presidente de la Corporación Tecnológica de Andalucía. En él se dio un giro, y se dirigió, lo cual es también muy conveniente, hacia el mundo empresarial y al que se podría denominar resultado de la acción del sector público en este sentido. Como muy bien señala Antonio Pérez Lao, y su aportación podría haber presidido este número de *Mediterráneo Económico*, «la innovación ha sido y continúa

siendo la piedra angular no sólo del desarrollo económico, sino de la evolución del conjunto de la sociedad. La historia de la humanidad está guiada por las continuas innovaciones que han ido marcando las transformaciones necesarias para facilitar el desarrollo de los pueblos y la mejora de su nivel de vida... Si por algo se distingue la etapa histórica que nos ha tocado vivir es por la incesante introducción de innovaciones en todos los órdenes de la vida. Hasta tal punto es intenso este proceso, que están cambiando los criterios adoptados a la hora de medir el grado de desarrollo de cada país, modificándose así las ventajas comparativas clásicas... En la actualidad, es necesario conocer, además (de la dotación de los factores de producción tradicionales -tierra, trabajo y capital-), su nivel educativo, la calidad de su capital humano o su capacidad para gestionar los niveles de información que ponen a nuestro alcance las nuevas tecnologías. Como consecuencia de todo lo anterior, la innovación se ha convertido en una herramienta imprescindible para mejorar la competitividad de la economía y en una necesidad para poder competir en los mercados globalizados». Y no deja de ser una exhibición palpable de todo eso lo que como colofón de su trabajo Antonio Pérez Lao muestra en relación con la agricultura intensiva de Almería.

Destaca en este número 17, por un lado, trayendo toda la experiencia de la Fundación Cotec, lo que escriben Juan Mulet Meliá y Juan José Mangas Lavería, en su trabajo *Los sistemas regionales de innovación*. Debe consultarse, una y otra vez, la Figura 3 que enlaza el crecimiento por habitante y el PIB por habitante, con el complemento europeo de la Figura 4, que puede aclarar muchas cosas. Pero tomado en su conjunto creo que es, con el de Pérez Lao, el centro de este número. Lo que no quiere decir que el resto no tenga interés y que no deba ser consultado.

En este sentido recomendaría la lectura del artículo de Javier Monzón de Cáceres, *Entorno*

para la innovación, que entre otras mil referencias ofrece esta frase del fundador de Apple, Steve Jobs, que no vendría mal que se pensase, difundiese y debatiese entre nosotros:

«La innovación no tiene nada que ver con cuantos dólares he invertido en I+D. Cuando Apple apareció con el Mac, IBM gastaba al menos 100 veces más en I+D. No es un tema de cantidades, sino de la gente con la que cuentas, cómo les guías y cuánto obtienes de su esfuerzo».

No se puede dejar de consultar, de modo casi obligatorio, el artículo de José Manuel Silva Rodríguez, *Perspectivas de I+D+i en España: una visión europea*, con esta puntualización:

«Los resultados son buenos, pero no olvidemos que... en la mayoría de los países de la Unión Europea hay que reforzar mucho más los lazos entre la industria y la investigación para facilitar el acceso al conocimiento generado en las universidades y transformar estos conocimientos en productos y servicios competitivos... Bien es verdad que los últimos informes muestran claramente que se necesita más inversión, y las empresas que no sigan el ritmo de la innovación simplemente se quedarán atrás».

Y como colofón brillante ha de mencionarse el artículo de Felipe Benjumea Llorente, *Caso de éxito en empresa: la innovación como modelo de negocio*, con una derivación muy concreta al caso de las energías, ante el forzoso, antes o después, agotamiento de las fósiles. Ante nosotros están para siempre, ya citadas antes, «The coal question» de Jevons y el «pico de Hubbert» como planteamientos inexorables ante la Humanidad. De ahí que lleno de racionalidad en este artículo se diga:

«La solución a este gran reto energético mundial sólo puede ser un nuevo modelo basado en las energías renovables. Esta afirmación se fundamenta en la idea cierta de que el Sol es nuestra

fuente última de energía. Si somos capaces de emplearla en una pequeña proporción será suficiente. La radiación solar sobre la tierra supone más de 10.000 veces el consumo energético mundial, En tan solo una hora la tierra recibe más energía del sol que la que consumimos en todo un año».

Cierra el número José Ángel Sánchez Asiaín, con un análisis perfecto titulado *I+D+i: balance español de 25 años*. De modo muy realista, tras señalar que:

«si bien es verdad que, cuando más comparamos con nuestros socios europeos, todavía nuestras cifras, tanto absolutas como relativas distan mucho de las suyas, nuestro crecimiento en el último quinquenio ha sido, anualmente, de más del 12%, frente a una media europea del 5%. Gracias a ello, España se ha dotado de un sistema de innovación que ya no es pequeño y que tiene un cierto grado de articulación... Pero la crisis actual ha llegado a España cuando todavía estamos lejos de poder afirmar que nuestro sistema de innovación sea una base suficientemente sólida en la que apoyar un nuevo modelo económico que utilice el conocimiento como fuente importante de riqueza».

Véase esa realidad en los datos anuales de *World Economic Forum* con los datos de 131 países en cuanto a competitividad real. Y el mensaje final, y muy importante, de Sánchez Aisaín, es señalar que «un gran cambio que el país necesita es mejorar la capacidad tecnológica de las PYMES».

¿Por qué, a continuación se debe destacar muy especialmente la obra coordinada por Antón Costas Comesaña, nº 18 de 2010, titulada *La crisis de 2008. De la economía a la política y más allá?* Merece la pena, a mi juicio, hacerlo con cierta amplitud.

Dentro de la Universidad de Barcelona, y en buena parte relacionado con ese admirado docente que es el profesor Fabian Estapé, surgió un grupo extraordinario de economistas, desde José María Serrano a Ernest Lluch, y entre los que destaca

con mucha fuerza Antón Costas Comesaña. Es imposible, por ejemplo, que yo olvide el impacto que me causó la lectura de su tesis doctoral sobre Laureano Figuerola, o ahora mismo, lo que significan sus investigaciones recientes relacionadas con los procesos de liberalización y regulación de los servicios públicos económicos.

Por eso, en cuanto la Fundación Cajamar me envió el volumen, coordinado por el profesor Costas Comesaña, y titulado incisivamente «La crisis de 2008. De la economía a la política y más allá», me lancé ávidamente sobre él y comprobé, una vez más que, como todo lo que se relaciona con este catedrático de Política Económica de la Universidad de Barcelona, merecía la pena el esfuerzo que él y los editores habían hecho. Creo que le proporciona todo su sentido lo que escribe, bajo el título «Algo más que una crisis financiera y económica, una crisis ética», el propio Antón Costas: «Estamos ante algo diferente a una crisis convencional», pues basta «prestar atención a las palabras que con mucha frecuencia son utilizadas para describir las conductas y valores, que están detrás de esta crisis. Son frecuentes términos como «avaricia», «fraude», «corrupción», «injusticia», «robo», «falsificación», «desconfianza», «ocultación de información», «publicidad engañosa», «mentira», «imprudencia», «negligencia profesional», «cobardía», «complicidad», «prepotencia» o «arrogancia», por mencionar sólo las más utilizadas... En otras ocasiones se discutía únicamente sobre las políticas macroeconómicas más adecuadas para hacer frente a la recesión y buscar una salida rápida para la recuperación. Ahora no se discute sólo de políticas, sino de conductas, valores, virtudes e instituciones que son básicas para el buen funcionamiento de la economía de mercado. Éste es un cambio que nos hace pensar que lo que ahora está ocurriendo es diferente a lo que hemos vivido con crisis económicas y financieras anteriores».

Esta situación fundamental en la que nos encontramos, como en 1929 ó como en los años

setenta, es una «crisis transformadora». Por eso en este libro, siguiendo el consejo de Albert O. Hirschman, se intenta ir mas allá de la Economía, convocando a economistas y a otros expertos de campos ajenos a la Economía, yendo hacia los de la Filosofía Política, la Ética, la Sociología, la Psicología, la Antropología Cultural y el Periodismo. Todo esto abre puertas extraordinarias, como la que, conjuntamente, efectúan Álvaro Espina y Antón Costas en relación con la que podríamos denominar doctrina de Angela Merkel, esa:

«cerrada y dura posición alemana al defender la austeridad compulsiva para todos, tanto para los países que tienen déficit comercial y un elevado endeudamiento como para aquellos que, como Alemania, tienen un elevado superávit comercial y no tienen problemas de endeudamiento ni de acceso a la financiación de los mercados», considerando que lo que se encuentra detrás es «un cambio general en las élites alemanas que las ha desvinculado del futuro común europeo, para pasar a preocuparse por sus propios intereses nacionales».

También es posible que «la austeridad compulsiva y para todos defendida desde Alemana ha tenido una función táctica: forzar a los países deficitarios de la UEM (Grecia, Italia, Portugal, Irlanda y España) a adoptar programas económicos de contención fiscal y reformas estructurales que de otra forma sus gobiernos hubiesen tenido dificultades en imponer a sus ciudadanos». ¿Alemania es ahora así como otro FMI imponiendo planes de estabilización y ajuste? Y, de todo eso, se desprende quizá que Alemania se encuentra ante un dilema: caminar, como sucedió en el pasado hacia «la nación alemana» por encima de todo, o bien imponer el inicio de «la aparición de un gobierno económico efectivo que complete el gobierno monetario del euro».

Dicho lo anterior, y para que se comprenda hasta qué punto interesa a todos, voy a recoger unos párrafos, exclusivamente relacionados con

la economía de algunos de sus autores para que quede claro, a mi juicio, que simplemente con disponer de estas citas, –y excusado decir que tiende a infinito el número de las que además se podrían efectuar contenidas en este volumen y relacionadas con asuntos actuales apasionantes- es necesario manejar esta obra de modo continuo. Inicio esto con una del profesor Antón Costas:

«No hay un centro financiero identificable geográficamente, que asuma el protagonismo, ni tampoco instituciones financieras concretas. Los mercados financieros de los que hablamos están conformados por una comunidad numerosísima de gestores profesionales, los cuales actúan por cuenta de instituciones financieras y no financieras. Y esto ha cambiado por completo las reglas y los códigos de la relación entre deudores y acreedores».

De David Vegara es esto que mucho se relaciona con los actuales problemas españoles: «La dinámica de los últimos años es bien conocida: elevados déficit por cuenta corriente en algunos países financiados por los países exportadores y unas tasas de inflación reducidas (medidas por los índices de precios de consumo) que favorecían el mantenimiento de los tipos de interés en niveles bajos e inducían aumentos en los precios de otros activos (especialmente en el sector vivienda) y un descenso en el precio del riesgo en los mercados financieros. Todo ello favoreció una excesiva acumulación de deuda en los países avanzados, especialmente en sus sectores privados, cuyo riesgo se puso repentinamente de manifiesto con la aparición de los primeros quebrantos en algunos segmentos de los mercados financieros».

De Xavier Vives, en relación con los importantes fallos regulatorios, es esto: «En general, la regulación no ha tenido en cuenta de manera apropiada los conflictos de interés y se ha apoyado en exceso en los mecanismos de auto-regulación y de gobierno corporativo. La influencia del sector

financiero y de la banca de inversión en particular, no es ajena al establecimiento de regulaciones laxas. La regulación financiera tiene un importante componente de economía política».

De ese maestro indudable que es el profesor Torrero, tan citado ya por mi varias veces, procede esta profecía vinculada con las perspectivas de la Eurozona: «Las divergencias entre los tipos de interés se mantendrán y se ampliarán de no producirse reformas institucionales a favor de la unificación fiscal, lo cual implicaría dar pasos firmes hacia la integración política de Europa. Una autoridad fiscal única actuando conjuntamente con el Banco Central Europeo, quizá tendría fuerza disuasoria para frenar la especulación y la inestabilidad... De no caminar en esa dirección, la divergencia y la inestabilidad se acentuarán en el futuro en un entorno dominado por los mercados financieros. Creo que esto será así [porque]:

«Los operadores financieros han encontrado un nuevo campo de actuación para desarrollar su actividad profesional y obtener beneficios.

»Las propias divergencias actuales son la semilla de su continuidad y ampliación. Cuanto mayor sea el coste de la deuda para los países más vulnerables, más reducidas serán las posibilidades de inversión y de crecimiento económico de éstos, lo que acentuará la dificultad de atender los costes del endeudamiento.

«Se están generalizando instrumentos y mercados, en especial los CDS (Credit Default Swaps), que facilitan la inestabilidad y la especulación».

De ese gran profesor que es Vicente Salas Fumás merece la pena recoger que «la mayor implicación de los accionistas en el control de las actuaciones de los directivos no va a atenuar la inclinación a asumir riesgos excesivos por parte de las entidades financieras, sino que la estimulará aún si cabe», todo ello acompañado de una nota muy importante sobre el pago de las retribuciones a los altos directivos.



Gumersindo Ruiz y Marta Ruiz nos advierten, cómo:

«se ha puesto mucho énfasis en la diversificación, utilizando la volatilidad como una variable sustitutiva del riesgo, y se ha utilizado de forma ingenua, basada en comportamientos históricos. Este enfoque agravó la crisis, porque las herramientas de valoración del riesgo forzaron a deshacer posiciones, provocando situaciones de iliquidez en algunos mercados».

De Xosé Carlos Arias es esta aseveración, que nos hace meditar de inmediato:

«En Economía, desde los años ochenta, todo lo que se presentara con el rótulo de crítico o heterodoxo –o simplemente expresara escepticismo por el futuro de expansión y enriquecimiento indefinidos- se juzgaba de inicio como falto de rigor, y se le colocaba en los últimos lugares en la escala del prestigio profesional».

Y Carles Sudrià tiene estas frases perfectas sobre lo sucedido en la regulación del mundo financiero: «De alguna forma, cada paso hacia la liberalización creaba desajustes que aconsejaban seguir con el proceso. Así... la liberalización de los tipos de interés sobre los depósitos forzó a los bancos comerciales a adentrarse en actividades antes reservadas a los de inversión, a la búsqueda de nuevas líneas de negocio».

Y solo he hablado de lo que aquí se contiene en cuanto a las explicaciones de los economistas sobre los fallos de mercado y de la regulación. Pero, ¿no resulta también apasionante lo que Argandoña, Adela Cortina, Rafael Argullol, Josep Ramoneda, Fermín Bouza y Lluís Bassets abordan en relación con una crisis de Ética en los negocios?

También es espléndido todo lo que se señala sobre Europa y el mundo después de la crisis, dentro de lo que se encuentra con otros, todos ellos, valiosísimos ensayos, uno excelente, y casi diría

que apasionante, del profesor José María Serrano, titulado «Lecciones del oro en la crisis del euro». Recojo esta aguda observación suya, referida a los dirigentes europeos que lanzaban entusiasmados la novedad del euro. Es posible «que les sucediera entonces lo que a Napoleón en los comienzos de la invasión de España. Como juzgaba al final de su vida en Santa Elena, evocando lo frágil que parecía la organización política española en la primavera de 1808: «tanta facilidad, me perdió». Algo así debió ocurrir a los responsables del euro». Pero, al finalizar la lectura del ensayo de Serrano, ¿cómo no zambullirnos en lo que Guillermo de la Dehesa concluye al presentar los superávits y déficit por cuenta corriente de los componentes de la Eurozona, indicando que «los culpables de esos desequilibrios... son, tanto los primeros –los de superávit- como los segundos –los de déficit-, y por mucho esfuerzo que hagan estos últimos para equilibrarlos devaluando su tipo de cambio real no lo conseguirán si los primeros no revalúan al mismo tiempo el suyo»? Y esto, ¿es posible en el interior de la Eurozona, por definición?

Y todos los demás, uno por uno, son fundamentales. Yo, naturalmente subrayo muchas cosas de los tres que se exponen bajo el título «La crisis española y las estrategias de salida», y de las que son autores Joan Coscubiela, Francisco Pérez y Dani Rodrik.

Robo, como final, de este número de *Mediterráneo Económico* a Schumpeter, estas palabras, que él dirigió a «Las consecuencias económicas de la paz» de Keynes, y que sirven, sin exageración para este volumen de Cajamar, porque es:

«...una pieza maestra llena de conocimientos prácticos, y al mismo tiempo, de profundidad; implacablemente lógico sin ser frío; verdaderamente humano sin caer en lo sentimental; y en el que se afrontan todos los hechos sin lamentaciones inútiles, pero, a la vez, sin desesperanza; en una palabra: un dictamen correcto unido a un análisis profundo».

Y cierra este conjunto de volúmenes que examino, el coordinado por José Pérez Fernández y José Carlos Díez Gangas, *El sistema bancario tras la gran recesión*, que ocupa el número 19, ya correspondiente a 2011. De manera muy bien documentada se justifican los cuatro apartados que lo constituyen. El primero podría denominarse algo así como el del sistema crediticio ante la crisis. Antón Costas y Xosé Carlos Arias nos recuerdan algo que no debemos olvidar: como resultado de una anécdota que protagonizó en la London School of Economics, Isabel II al preguntar por qué los economistas no fueron capaces de prever lo que se avecinaba en 2007. La contestación de Besley *et al.* fue que la teoría económica aceptada era una mezcla de arrogancia y desmesura mezclada con idealismo. Costas y Arias agregan que tuvo «su causa en dos hipótesis fundamentales sobre el comportamiento económico de los agentes: la hipótesis de las expectativas racionales... y la de la eficiencia de los mercados regulados». Hay que convenir que eso, básicamente perduró, a pesar de la crítica a la hipótesis de las expectativas racionales de Kindleberger, Hirschman, Franco Modigliani o Solow, con toda una serie de derivaciones. Como consecuencia, no es posible dejar a un lado esta consideración de Costas y Arias:

«Más allá de las tensiones del momento, nuestra firme opinión es que las relaciones entre el poder de la política y el poder de las finanzas en el tiempo que viene serán de mayor complejidad que la que hemos conocido durante la era de la hegemonía indiscutible de los mercados financieros globales. Lo que cabe razonablemente esperar en la próxima década es una larga y accidentada batalla entre gobierno y mercados, de la que previsiblemente no surgirá un vencedor definitivo, sino alternancias de hegemonía en los distintos episodios y coyunturas que se vayan presentando».

Como es lógico, el artículo de Pablo Martín Aceña y María de los Ángeles Pons, *La gran recesión. Orígenes y desarrollo* es un completo obligado. La conclusión optimista, vinculada a los artículos de Eichengreen y O'Rourke, publicados en 2009 y 2010 daba la impresión de que en 2010 podría tener lugar el inicio de la recuperación. Cuando redacto esta nota, no parece que podamos estar nada seguros de eso. Los errores macroeconómicos conocidos y la falta de reacción, ¿no son cada vez más visibles?

No puedo por menos de incitar a la lectura del artículo de Francisco Comín, *La crisis económica durante la Segunda República española (1931-1935)*. No será posible dejarlo a un lado en adelante.

El segundo bloque es el del *Futuro de la financiación bancaria*, que habría de manipularse, una y otra vez, como prelude brillante de lo que en el verano de 2011 acontece. Francisco de Oña Navarro por ejemplo, nos dice en *Crisis en los mercados de deuda y crédito (2007-2010)*, que:

«los activos precisamente con más riesgo puro —que son las acciones— han mantenido una claridad en sus precios y consecuentemente en su liquidez, independientemente de las fuertes caídas de precios, mientras que en los mercados de renta fija se ha mantenido una oscuridad sólo visible con las linternas de los especialistas de este mercado».

José Antonio Trujillo, en *La crisis y el futuro de la financiación de las entidades de crédito en España*, tras mostrar «la enorme diferencia en las estadísticas de fallidos de productos de titulización entre los originados en Europa y en EEUU» agrega que:

«con esto no se pretende negar la existencia también en Europa, y especialmente en España, entre otros países, de un deterioro generalizado de los activos (especialmente los inmobiliarios), sino resaltar la existencia de unas prácticas de concesión de préstamos y titulización muy distintas».

José Antonio Álvarez, en *Futuro de la financiación bancaria* nos puntualiza una honda alteración de nuestro sistema crediticio:

«En España, el sistema bancario, debido a su modelo de negocio de carácter minorista, se ha financiado tradicionalmente a través de depósitos... Así, en 1984 el 59% de los activos financieros en el balance de las familias estaba representado por depósitos... Durante las últimas dos décadas... por un lado, se produjo un proceso de desintermediación del ahorro, con el desarrollo de productos de ahorro más sofisticados como fondos de inversión, fondos de pensiones o seguros...; por otro, se produjo una fuerte expansión del endeudamiento de las familias, principalmente con la finalidad de adquirir vivienda... Desde 2004 las familias llegaron a ser demandantes netas de financiación por primera vez desde que se tienen datos, alcanzando unas necesidades de financiación equivalentes al 2,5% del PIB en 2007... El desarrollo de estos productos amplió de manera notable la base de financiación de las entidades financieras. Así, a finales de 2006, un 70% de los tenedores de titulizaciones españolas eran inversores extranjeros».

El tercer grupo de artículo se refiere a «la regulación que viene» con amplia exposición de los nuevos planteamientos de Basilea III, concluyendo con un bloque sobre los retos futuros del negocio bancario. En él considero fundamentalísimo el artículo de Santiago Carbó, *Retos para el negocio bancario: Cajas de Ahorros en proceso de cambio*. Consideraba, y en la fecha que lo escribió supongo que todos lo suscribiríamos, que:

«la generalizada crisis de solvencia de nuestro sistema financiero, que ha afectado de manera más específica al sector de las cajas de ahorros, ha abierto la vía del mercado como alternativa para hacer frente a los nuevos requerimientos de recursos propios. El valor de franquicia de los negocios de las cajas es muy importante, y puede que su salida al mercado sea un medio efectivo para demostrarlo».

Cuando concluyo este trabajo, el 31 de agosto de 2011, ¿estaría yo tan seguro como estaba cuando leí por primera vez el artículo del profesor Carbó?

Debe ligarse este artículo con el Antonio Pulido, *Retos del negocio financiero desde la perspectiva de las Cajas Ahorros* y el de José Pérez, *La reforma de las Cajas de Ahorros en perspectiva*, constituyendo ahora mismo un conjunto de evidente interés.

Añádase a esta parte todo el esquema, a tener muy en cuenta, y procedentes del artículo de Joaquín Maudes, *Los retos del sector bancario español ante la crisis* estos diez datos: 1) Elevada concentración del riesgo en el «ladrillo»; 2) Aumento en la tasa de morosidad y de los activos «problemáticos»; 3) Hacer frente a vencimientos de deuda en un entorno de restricciones de liquidez en los mercados mayoristas; 4) Entorno macroeconómico adverso e incierto: reducción de la rentabilidad; 5) Exceso de capacidad instalada; 6) Previsión de incrementar los recursos propios: Basilea III; 7) Quejas porque no se cierre el «grifo» del crédito bancario; 8) Un exceso de negocio basado en la inclusión de la construcción; 9) Reducción de los niveles de rentabilidad, y 10) Retraso y prisas de última hora en el proceso de reestructuración. Puede unirse perfectamente al artículo de Rafael de Mena, *Retos futuros del negocio bancario en España*. Y como colofón, puesto que enlaza con el llamado sector de la economía social, no es posible dejar a un lado el artículo, especialmente precioso de Luis J. Belmonte *La concentración del sector de cooperativas de crédito españolas: similitudes con otros modelos europeos*, con una conclusión lógica, ampliada con el Gráfico 1, al caso concreto de Cajamar.

\* \* \*

Probablemente si la coyuntura económica fuese otra, habría contemplado de modo diferente los valiosos ensayos aparecidos en estos diecinueve volúmenes examinados. Confieso que más de una vez me sentí atraído por un artículo, cuya glosa después reduje en dimensiones, o bien incluso ni lo mencioné, o lo hice de modo superficial. El deseo de iluminar a través de esta colección a quienes pueden mejorar la realidad de nuestra economía en estos momentos, fue lo que, sobre todo primó sobre mí.

Pero no quedaría tranquilo si no presentase una estadística final. En total, como he indicado al inicio de esta glosa, he tenido que trabajar nada menos que 367 artículos doctrinales, que ocupaban 7.240 páginas, con lo que la media de páginas de cada artículo era ligeramente superior a las 19<sup>7</sup>, y esto publicado en solo diez años. La categoría intelectual muy alta de todos ellos se desprende de lo que he dicho.

Puedo asegurar, tras haberlos leídos todos, que ninguno ha caído en aquello que denunciaba el gran economista Murray Rothbard en su artículo *The hermeneutical invasión of Philosophy and Economics*, en 1989:

«En años recientes los economistas han invadido otros campos intelectuales y, en un dudoso nombre de la ciencia han utilizado de forma pasmosa unas deducciones sumamente simplistas, llegando a conclusiones provocativas y radicales sobre campos científicos de los que apenas tienen conocimiento. Esto constituye una forma moderna de ‘imperialismo económico’ en el universo intelectual... Justifica ampliamente el dicho sarcástico que lanzó Oscar Wilde: [...] que (los economistas) sabían el precio de todas las cosas y el valor de ninguna».

Pueden estar orgullosos los promotores de esta colección porque, como se observa en muchas de mis referencias, se acepta en ella sin rechistar el papel de las otras ciencias y las convoca en su ayuda.

En resumen, por todo lo que acabo de señalar, considero que los economistas todos hemos pasado a tener una deuda intelectual muy grande con Cajamar, la entidad que ha estado, de modo continuo, detrás de este colosal esfuerzo.



# INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO

*Joaquín Moya-Angeler*

Corporación Tecnológica de Andalucía

## 1. Introducción

En pleno debate nacional sobre qué camino elegir para salvar al país de la bancarrota, la presidenta del Massachusetts Institute of Technology (MIT), Susan Hockfield, y los 50 gobernadores de EEUU, discutieron recientemente en Salt Lake City acerca del papel de la innovación y del conocimiento en el contexto actual para afrontar los desafíos más urgentes: aumentar la competitividad para crear riqueza y fortalecer los sistemas de innovación, en vista a un mayor crecimiento económico y creación de empleo. Precisamente, una de las invitaciones que más llamó la atención fue la de la Gobernadora de Washington, Christine Gregoire, quien instó a Hockfield a hablar sobre cómo las universidades pueden fomentar el crecimiento económico a través de la colaboración con las Administraciones y el sector privado. Y lo hizo. Para Hockfield, la única forma de superar la crisis es a través de la puesta en marcha de herramientas que supongan valor añadido a la producción de bienes y servicios, la creación de infraestructuras y la apuesta por personas que den lugar a descubrimientos científicos, mejorar la cultura emprendedora, atraer talento y creatividad.

Reflexiono sobre las palabras de la presidenta del MIT, y hoy más que nunca, puedo decir que España no puede permanecer apartado de esta realidad. Sobre este modelo, vigente de forma necesaria, invité a reflexionar hace más de un año

a los principales valedores de este cambio en nuestro país a través del volumen 17 de la Colección, «Innovación y Desarrollo Económico», que edita la Fundación Cajamar y que he tenido la satisfacción de coordinar. Valedores desde diferentes prismas, desde una perspectiva normativa administrativa y de Gobierno, con los ministros Cristina Garmendia (Innovación y Ciencia), Ángel Gabilondo (Educación) y Martín Soler (ex consejero de Innovación, Ciencia y Empresa); desde la óptica empresarial, como Felipe Benjumea (Abengoa) Francisco Martínez-Cosentino (Cosentino) o Javier Monzón de Cáceres (Indra); desde la perspectiva financiera (Cajamar), o desde la experiencia acumulada de la Fundación Cotec, con su presidente José Ángel Sánchez Asiaín al frente. Y todos ellos, apuntan -a través de sus respectivos artículos- en una misma dirección: es necesario salir del actual contexto de crisis a través de la innovación y el conocimiento.

No puedo dejar escapar la oportunidad que me brindan las palabras de Hockfield para detenerme en un hecho transcendental: La innovación está en el origen del emprendimiento. Es la aplicación ordenada del conocimiento para mejorar y crear nuevos productos y servicios que demandan la sociedad. Sin embargo, y como ha quedado demostrado, no es una carrera a corto plazo. Se trata de un trayecto de larga distancia, y solo el compromiso firme y continuado en el tiempo permitirá obtener resultados satisfactorios en términos de productividad y competitividad.

Es curioso el hecho de que todo emprendedor, salvo excepcionalmente los de oficios (*metier*), lo hacen porque creen que tienen o conocen una idea brillante, o un proceso mejor de producir un bien o servicio que el actual. Muchos, una vez comenzado su proyecto, se olvidan del proceso de innovación que les llevó a establecerse.

A mi juicio, este nuevo modelo, necesariamente globalizado, y basado en el conocimiento debe estar cimentado en cuatro pilares. El primero guarda relación con la propia *diferenciación*. El segundo eje lo realiza la *especialización*, mediante la focalización de fortalezas; el tercer pilar toma como referencia la *internacionalización*, efecto de la globalización. Y el último pilar reside en el *talento*, por su inestimable efecto transformador.

Si todavía alguien, en plena crisis económica y de valores, se plantea la pregunta ¿por qué innovar?, la respuesta es: innovamos para crear riqueza, tanto económica como intelectual, que luego pueda ser distribuida y compartida. Salta a la vista un dato de CDTI: En promedio, se ha demostrado que las empresas innovadoras respecto a las que no invierten en innovación muestran mayores tasas de crecimiento en las ventas, la creación de empleo, el valor de las exportaciones y la productividad. y, además, están más capacitadas para sobrevivir a los periodos de recesión como el actual. Las empresas que invierten en innovación incrementan su productividad un 16% y un 18% el valor de sus exportaciones<sup>1</sup>.

Sin embargo, como he resaltado anteriormente, la innovación exige de un compromiso firme y continuado en el tiempo. No puede ser un esfuerzo caprichoso. En el contexto actual, esperar tiempos mejores para innovar es retrasar la creación de riqueza y sobre todo, retrasar la tan necesaria mejora de nuestra competitividad empresarial.

Quiero detenerme en profundizar en este carácter evolutivo de la innovación y en la importancia que ha tenido en los últimos años la aparición de las TIC para buscar nuevas formas empresariales y acceder a mercados que hace un siglo eran prácticamente inalcanzables. Internet ha generado una gran estructura-red que permite al modelo basado en la innovación y el conocimiento generar más valor, pero también exige la incorporación de alta tecnología y recursos humanos cualificados y difíciles de sustituir. Esta gran red y las TIC se alzan como los grandes revolucionarios de la I+D porque se basan en el conocimiento y están abiertos a los mercados globales.

De forma intrínseca, la innovación nos exige del compromiso común y de la cooperación. Por ejemplo, la colaboración con socios tecnológicos para innovar multiplica exponencialmente las posibilidades de éxito y permite aspirar a objetivos más altos. Así, la fuerza de la cooperación redimensiona la capacidad competitiva de las empresas. Pongo sobre el papel, otro dato de interés para fortalecer esta idea. Sólo un 15,7% de las empresas innovadoras o con innovaciones en curso o no exitosas cooperó en su proceso innovador en el periodo 2006-2008<sup>2</sup>.

Esta cooperación tuvo lugar con proveedores, consultores o laboratorios... y la Universidad. Considero que es preciso avanzar en el despliegue de una innovación abierta para romper los muros de la empresa, que pivote sobre la cooperación entre socios tecnológicos y el mundo científico.

Precisamente, aprovechar este conocimiento que emana del mundo científico es otro de los pilares sobre los que se cimenta la nueva economía: las empresas innovadoras deben aprovechar la ventaja que le ofrece la Universidad y para ello es vital reforzar los puentes que conectan ambos mundos para que el conocimiento generado redunde en el

<sup>1</sup> Estudio «Impacto de la I+D+i en el sector productivo español», presentado por la Ministra de Ciencia e Innovación, Cristina Garmendia, el 02/04/2009.

<sup>2</sup> INE (2008).

avance tecnológico del sistema. Y a su vez, pueda revertir en otros proyectos. Se trata de una cadena múltiple de generación de valor.

El informe CYD 2008 ya revela el papel clave del vínculo entre Universidad y Empresa para fomentar la cultura emprendedora y lograr actividades más dinámicas.

Citaba anteriormente un aspecto clave, el talento. El valor de las personas y las ideas. No puedo dejar de escapar la oportunidad de señalar que en este nuevo contexto, son los dos recursos más importantes. Suscribo el párrafo que figura en el Informe Cotec 2009: «El capital humano, los conocimientos y habilidades de que dispongan las personas que viven en España, son un factor crucial para la competitividad de la economía».

En este sentido, quiero resaltar el papel que ha jugado la Administración Pública en España como motor del esfuerzo en innovación en los últimos años. En 2004, la Junta de Andalucía desarrolló por primera vez la experiencia de unificar todos estos aspectos con la creación de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa. Este triple esfuerzo coordinado desde el sector público, privado y científico al que me he referido tiene como reflejo la creación de Corporación Tecnológica de Andalucía (CTA), entidad que presido.

Andalucía es uno de los referentes y modelos en políticas de innovación. Ha sido una de las primeras regiones de España en poner en marcha toda una batería de medidas para hacer frente a la crisis, y que sus empresas no pierdan capacidad de crear riqueza y empleo en el contexto actual.

Como ha referido el exconsejero Martín Soler, «salir de la crisis es una prioridad, pero sería una irresponsabilidad hacerlo sin poner las bases de un nuevo modelo económico que nos haga más competitivos y nos dote de mayores fortalezas en el futuro».

Andalucía Sostenible es, pues, una propuesta de Gobierno, que cuenta con un desarrollo normativo propio, y que supone una oportunidad para

avanzar en la estrategia de innovación. Este proyecto se centra en la certeza de que no se puede concebir una sostenibilidad social y medioambiental sin progreso económico, sin una economía sostenible.

Este modelo económico y productivo, del que forma parte CTA de forma activa, supone una palanca para los desafíos futuros y los cambios estructurales que está afrontando el mundo ante la crisis económica y medioambiental que vivimos.

Con su puesta en marcha se han dado prioridad a políticas dirigidas a primar la educación y la formación de futuros profesionales, potenciar el conocimiento mediante la investigación, establecer conexiones firmes que garanticen la transferencia de los resultados de la investigación y a crear espacios comunes entre investigadores y empresarios.

Pero además de CTA, la Junta de Andalucía ha involucrado a diferentes instrumentos capaces de lograr revitalizar nuestro tejido empresarial y de provocar un nuevo cambio en la cultura emprendedora y de la innovación. La Red de Espacios Tecnológicos de Andalucía (RETA), la Agencia Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA), las Universidades Públicas andaluzas, el programa de becas Talentia, la Sociedad de Capital Riesgo Invercaria o Extenda van de la mano en este nuevo proyecto estratégico de la Junta de Andalucía.

Se trata de un gran esquema coherente y bien engranado que nos hará evolucionar hacia una sociedad y una economía mejor y más fuerte. Un equipo que tiene la responsabilidad de afrontar la crisis con todos los instrumentos posibles.

Precisamente, otro de los aspectos que quiero poner de relieve es la importancia de la correlación de las Administraciones en la puesta en marcha de marcos reguladores de la actividad de I+D. Y quiero destacar la valentía y decisión del actual Gobierno con la puesta en marcha de un marco legal y administrativo para involucrar a la Ciencia y la Innovación en la recuperación económica. Precisamente, uno de los objetivos de la nueva

Ley de la Ciencia es reforzar las conexiones entre el Sistema Público de Ciencia y Tecnología y el tejido empresarial.

Esta nueva Ley toma tres referentes clave para alcanzar la Sociedad del Conocimiento.

Por un lado, elimina barreras y rigideces del sistema de I+D, con lo que se mejorará la movilidad de los investigadores y generará nuevas formas contractuales. De este modo, como ya manifestó la Ministra de Ciencia e Innovación, Cristina Garmendia,

«Se mejorará la transferencia de conocimiento para consolidar la excelencia científica y posibilitará nuevos ámbitos de liderazgo para poder desarrollar plenamente nuestras capacidades en potencial innovador».

De otra parte, la nueva Ley establece, asimismo, un marco y unas reglas del juego para resolver las diferencias e ineficiencias del propio sistema y mejorar tanto en la distribución de fondos como en la orientación de los mismos.

Por último, la Ley toma el compromiso de alcanzar una verdadera Sociedad del Conocimiento y así impulsar una economía más sostenible.

En esta Ley nacional de la Ciencia, como en la Ley Andaluza de la Ciencia y el Conocimiento, aprobada en 2009, la Universidad se erige en uno de los motores más importantes en el desarrollo y transmisión de la cultura emprendedora. Comparto las palabras de mi admirado Antonio Pérez Lao, presidente de Cajamar, en que no es el único lugar para el desarrollo y transmisión del conocimiento. En su artículo editado en este libro, y cito textualmente, Pérez Lao apunta a que:

«La innovación va más allá de los laboratorios y que consiste en una disposición mental permanente a reinventar el modo de hacer las cosas con el objeto de aprovechar al máximo las posibilidades de una idea».

Comparto sus palabras y me reafirmo en la idea de que en los momentos de crisis estamos obligados a buscar soluciones diferentes para seguir avanzando.

Las sociedades modernas están planteando nuevos desafíos en forma de productos innovadores, bienes y servicios. Y el planteamiento de un mercado innovador tiene como fundamento potenciar el lugar en donde se genera.

Esta afirmación tiene reflejo en los extraordinarios esfuerzos de las Administraciones en potenciar el papel de la Universidad, sobre todo, con la puesta en marcha de la Estrategia Universidad 2015, coordinada entre el Gobierno de España y las comunidades autónomas y las propias instituciones para su modernización mediante la promoción de la excelencia en formación e investigación.

Desde sus orígenes, la Universidad siempre se ha destacado por ser el motor transmisor del conocimiento. Sin embargo, las necesidades que se plantean desde la propia sociedad llevan como consecuencia un cambio en el modelo universitario, un cambio con un sesgo marcado: la interacción con el mundo no académico.

En esta nueva era, las Universidades, pues, deben constituirse en correas transmisoras del conocimiento que se pone a disposición de la sociedad a través de su interacción con otros agentes económicos y sociales.

Para lograrlo, la UE ha marcado una hoja de ruta en la que se asientan los principios básicos de este devenir: por un lado, el Proceso de Bolonia, que agrupa a 46 países en el nuevo Espacio Europeo de Educación Superior, o la Estrategia Europea 2020.

En estos dos procesos se reconocen a las Universidades como las entidades generadoras del conocimiento de interés público e importantes suministradoras de conocimiento aplicado que puede ser usado para innovar, pero consideran que para emprender este viaje se deben enfrentar al reto de la modernización e internacionalización.



La Estrategia pretende en esta nueva filosofía de cambio situar a las Universidades españolas entre las mejores de Europa. Para ello, el Programa Campus de Excelencia Internacional mejorará la visibilidad internacional de los mejores campus y promoverá la diversificación y especialización, apuntes que dictaba al principio del texto como sostenes de la innovación.

Los Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario (ceiA3), con la participación directa de las Universidades de Almería, Cádiz, Córdoba, Jaén y Huelva; o el denominado Andalucía Tech, que cuenta con la participación de parques tecnológicos y las Universidades de Sevilla y Málaga, son prueba de ello. Según las palabras del ministro de Educación, Ángel Gabilondo:

«La creación de ecosistemas o comunidades de educación, investigación e innovación con las universidades parece ser el camino adecuado hacia la innovación».

Por otro lado el papel de la Administración como valedora de este modelo económico se ha reforzado con la aprobación de la Estrategia para la Economía Sostenible, que descansa en la convicción de que es necesario acelerar la transformación del modelo productivo a través de un ambicioso programa de reformas. Esta Estrategia incorpora un conjunto de iniciativas legislativas, reglamentarias y administrativas que permiten servir a un crecimiento sostenible.

Como no puede ser de otro modo, la economía basada en la innovación recibe un especial respaldo dentro del documento de Gobierno, con la denominada Estrategia Estatal de Innovación (en adelante, E2I), un marco de referencia plurianual en el que se definen los elementos e instrumentos disponibles al servicio del cambio de modelo productivo.

La E2I se fundamenta en el diagnóstico de la situación y la innovación en España y termina y cuantifica los objetivos a medio y largo plazo que

mejorarán la capacidad innovadora de nuestra economía. Constituye, así, el marco de actuación de la política del Gobierno de España en materia de innovación para contribuir al cambio de modelo productivo en nuestro país, a través del fomento y la creación de estructuras que faciliten el mejor aprovechamiento del conocimiento científico y del desarrollo tecnológico.

Los objetivos que la Estrategia Estatal de Innovación se plantea están directamente relacionados con el incremento de una serie de parámetros hasta sobrepasar la media europea actual y acercarse a los países líderes en innovación. En términos cuantitativos eso se traduce en la necesidad de duplicar la economía de la innovación en España, o lo que es lo mismo, conseguir que en el año 2015 la inversión privada anual en I+D sea 6.000 millones de euros más que en el 2009 y que en el periodo 2010-2015 se haya duplicado el número de empresas que hacen innovación, incorporando 40.000 empresas más. No se puede olvidar, de igual modo, que todo ello redundará en un incremento en el número de empleos de media y alta tecnología.

De este modo, E2I responde a la necesidad de alcanzar esos objetivos en un plazo de cinco años y consta de cinco ejes: *financiero*, cuyo objetivo es ganar en fluidez a la hora de dotar de recursos las actividades innovadoras; *mercados*, cuyo objetivo es alcanzar una convergencia entre las prioridades sociales y los mercados; *internacionalización*, en donde la meta a lograr es que la mayor parte de los proyectos tengan un carácter transnacional; *cooperación territorial*, para lograr una armonía entre las políticas de innovación regionales; y *personas*. Aquí partimos del reconocimiento de que éstas son quienes realmente ejecutan las actividades de I+D.

Hago más las palabras del Secretario de Estado Juan Tomás Hernani, en las que apunta que este nuevo escenario proporcionará valor a las políticas regionales de innovación mediante el desarrollo de espacios de gestión compartida

materializados en convenios de cogestión y cooperación, y sobre todo mayor facilidad de acceso a fondos provenientes de la Unión Europea, una de las asignaturas pendientes para el desarrollo.

Me detengo en la realidad europea. Un escenario único, competitivo y que ha hecho frente desde la productividad y una política común a los grandes desafíos de la I+D+i dentro de la nueva economía del conocimiento. Históricamente las épocas de crisis han llevado de la mano oportunidades de riqueza. Y gracias a la situación actual hemos tenido la oportunidad de observar deficiencias del sistema para intentar poner remedios. Sin embargo, estas deficiencias, según José Manuel Silva Rodríguez, director general de Investigación de la Comisión Europea, «no se pueden seguir ignorando si queremos avanzar». Por ello, en este contexto resulta imprescindible evitar la tentación de volver atrás.

Estas deficiencias han venido determinadas por diferencias de varios tipos. Por ejemplo, en las estructuras empresariales, en el uso insuficiente de las TIC o la reticencia de diferentes sectores a asumir la innovación como un hecho fundamental.

Por ello, debemos salir de la crisis, entendiendo que esta salida es la puerta de entrada hacia una economía mucho más sostenible, ecológica e inteligente. Y aquí, el conocimiento debe ser un elemento clave.

La Comisión Europea ha preparado la Estrategia Europea 2020 con el objetivo de crear empleo y bienestar. La Estrategia Europea 2020 trabaja desde la realidad y la necesidad de cada Estado, analiza sus respectivos puntos de partida y atiende a las especificidades nacionales y regionales para promover un crecimiento inteligente. Este crecimiento significa la consolidación del conocimiento y la innovación como verdaderos motores del cambio.

Para alcanzarlo, se necesita mejorar la calidad de vida de nuestra educación, consolidar los resultados de la investigación, promover la innovación, explorar y explotar al máximo las TIC y asegurarse

de que las ideas innovadoras pueden convertirse en nuevos productos y servicios. Y todo ello, en combinación con un espíritu emprendedor, suficiencia financiera y oportunidad de mercado.

Partimos de un hecho importante. Todos los Gobiernos europeos son conscientes de que por sí mismos no pueden rivalizar con competidores como Estados Unidos o Japón. Por ello, la única forma de preservar y mejorar la posición de la I+D es a través del Espacio Europeo de Investigación (ERA).

Precisamente, el Tratado de Lisboa fija su creación como un instrumento clave para lograr los objetivos de Europa en I+D y confiere nuevas competencias a las instituciones de la Unión en este sentido. ERA establece las condiciones adecuadas para construir una economía basada en el conocimiento.

A través del VII Programa Marco (VIIPM), la política de investigación en Europa cuenta con uno de los presupuestos más importantes destinados a Ciencia. Supone un aumento tanto en fondos (53.000 millones de euros más de 2007 a 2013), como en la duración para ejecutar iniciativas dentro de los diferentes programas específicos.

Asimismo, el VIIPM ha traído consigo novedades, como el parternariado público-privado, que permite adoptar una estrategia audaz de visión de futuro para transformar los desafíos actuales en oportunidad de desarrollo; y ha sido capaz de poner de acuerdo a los socios europeos en la definición de 44 grandes infraestructuras de investigación.

Otra de las novedades, para la construcción de este nuevo escenario es el *Consejo Europeo de Investigación*, fundamental en la arquitectura científica europea. Se trata de la primera agencia paneuropea de financiación de la investigación fundamental más puntera, de un mecanismo innovador de apoyo a los científicos que, por su sed de conocimientos, tienen más probabilidades de hacer descubrimientos espectaculares e imprevisibles en la frontera de la Ciencia que pueden vislumbrar nuevas perspectivas al progreso tecnológico.

En este sentido, no podemos olvidar que la crisis internacional brinda oportunidades para superar la actual coyuntura económica y abre nuevas vías para diseñar un modelo más sostenible. Y ésta es el momento de aumentar las inversiones en I+D+I para la generación de empleo.

En este escenario de globalización quiero analizar cómo se sitúan las diferentes economías desarrolladas y emergentes ante la crisis.

Por un lado, EEUU y Japón siguen ocupando lugares destacados en el área de la I+D. Cada uno con sus particularidades. Por ejemplo, el liderazgo de EEUU es especialmente destacado en formación. Las Universidades norteamericanas siguen atrayendo talento proveniente de los lugares más dispares del planeta. Es el país que recibe mayor población extranjera de doctorandos del mundo (92.000 estudiantes). El caso de Japón es diferente. El papel de la I+D+I en su desarrollo como potencia ha sido y es incuestionable. Entre los países del G7, Japón cuenta con la mayor intensidad de I+D en su economía (un 3,44% del PIB, según datos de 2007<sup>3</sup>). Pero además, cuenta con una particularidad: la importante apuesta del sector privado no tiene comparación. Más del 78% del total del gasto de I+D ha sido financiado por empresas japonesas.

El impacto de la I+D en países emergentes, como China o India, ha supuesto un revulsivo para sus economías y su proyección internacional. Sus indicadores de crecimiento se deben a las constantes mejoras en la productividad y la incorporación de las nuevas tecnologías. No obstante, las actividades de I+D+I en estos países todavía tienen que enfrentar retos en relación con la falta de financiación y de una mano de obra cualificada.

¿Y España? Si hay un sector que ejemplifica las posibilidades de nuestro país en el ámbito de las nuevas tecnologías, éste es el de las energías reno-

vables. En pocos años, España se ha convertido en una referencia mundial, tanto a nivel tecnológico como comercial. Las empresas españolas son líderes en ámbitos como la gestión de campos eólicos y la construcción de turbinas.

En Andalucía, dos de las empresas más potentes y con mayor proyección internacional son Abengoa y Sener Torresol, que pertenecen a Corporación Tecnológica de Andalucía.

Abengoa y Sener Torresol son dos de las mayores empresas del mundo, que aplican soluciones innovadoras para el desarrollo sostenible en sectores energéticos, medioambientales y de infraestructuras.

Abengoa vertebró su trabajo en varios grupos de negocio y decidió hace más de 10 años apostar por la denominada *Economía Verde*. A través de este modelo, Abengoa ha liderado iniciativas de un gran calado innovador y de extraordinaria competitividad generando energía a partir de fuentes renovables, creando infraestructuras que eviten emisiones y promoviendo la innovación con objeto de hacer sostenible el desarrollo. Prueba de su capacidad y liderazgo es que Abengoa obtuvo en 2010 un beneficio de 207 millones de euros, un 22% más que en 2009, al tiempo que aumentó su facturación un 34%, hasta 5.566 millones, y su resultado operativo un 26%, hasta 942 millones. Asimismo, triplicará en tres años su inversión en Investigación y Desarrollo (I+D), desde los cerca de 100 millones de euros actuales hasta unos 350 millones.<sup>4</sup>

Actualmente, el presidente de los EEUU, Barack Obama, ha propuesto líneas similares para impulsar el ahorro, la eficiencia energética, el desarrollo de la energía solar o los biocombustibles de segunda generación. Este liderazgo de Abengoa ha supuesto una inversión en I+D de 96,4 millones de euros en 2009.

<sup>3</sup> Fuente: Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB) de Japón, Banco Mundial.

<sup>4</sup> Manuel Sánchez Ortega, consejero delegado de Abengoa. (Agencia EFE, 28/04/2011).

Por su parte, Sener Torresol ha adquirido en la última década una capacidad tecnológica y experiencia en las energías renovables, especialmente en la generación termosolar, únicas en el mundo gracias a la búsqueda de soluciones innovadoras para generar energías limpias eficientes en costes.

Su apuesta tecnológica la ha llevado a convertirse en una empresa líder en el sector, con una facturación que supera los 1.000 millones, una plantilla de más de 5.000 trabajadores y un aumento del beneficio en 2010 de casi el 12%, superando los 83 millones de euros. Actualmente participa en más de una veintena de plantas termosolares en España, EEUU e India, como Andasol (Granada) o la recién inaugurada Gemasolar (Sevilla), referente mundial por ser la primera planta comercial capaz de continuar generando electricidad con una autonomía de 15 horas con independencia de la radiación solar. Las grandes expectativas de la empresa en la innovación energética se traducirán en el futuro en una inversión de 941 millones para la construcción de nuevas plantas en España, EEUU y Abu Dabi.

Otra de las empresas que se han erigido en ejemplo de innovación, diferenciación e internacionalización es Cosentino. Comparto las palabras de su presidente, Francisco Martínez-Cosentino: «las actuales dificultades que vive nuestro país nos obligan a meditar y a ratificarlos aún más en nuestra apuesta por la internacionalización y la innovación».

Así ha trabajado esta empresa almeriense, que ha visto en la industria de la piedra su oportunidad de negocio, traspasando fronteras en mercados de difícil acceso, como el norteamericano.

Volviendo a las palabras de Antonio Pérez Lao, estas dos muestras son productos de la oportunidad y de la crisis. Empresas que han introducido innovación en su entorno y han construido un modelo económico a largo plazo, solvente y capaces de generar valor en términos de riqueza y bienestar.

Observo la evolución de estas empresas y de otras muchas, y quiero destacar la fortaleza de

nuestro sistema de innovación, un sistema que se ha cimentado con la participación del Gobierno agentes sociales, empresarios y sindicatos. La salida de la actual coyuntura económica debe venir acompañada de instrumentos financieros capaces de amoldarse a la necesidad de innovación, pero también de un marco de acción en el que los procesos de cooperación e innovación sean fluidos y respondan de forma rápida a las necesidades de los mercados. Quiero resaltar el artículo de Juan Mulet Meliá y Juan José Mangas Lavería, director general y asesor de la Fundación Cotec, respectivamente, bajo el título *Los Sistemas Regionales de Innovación*:

«En España, la clave para impulsar el crecimiento económico ya no puede ser otra cosa que renovar las bases de la competitividad, aumentar el potencial de crecimiento y la productividad, apostando, sobre todo, por el conocimiento, la innovación y la puesta en valor del capital humano. Y teniendo en cuenta que, aunque el campo de juego es global, esta apuesta debe hacerse a escala local».

Comparto con los autores que el estímulo a la innovación forma parte ya de la agenda de las administraciones regionales, que dedican a esta tarea más presupuesto. Y por ello, es importante comprobar que estas inversiones sean verificadas en términos de eficiencia y eficacia. En este sentido, se hace necesario unificar bajo los mismos parámetros los principales sistemas de referencia, para así conocer más el entorno y las realidades locales. Poder mejorar las dificultades y afrontar los desafíos regionales desde un contexto más ambicioso.

Uno de los pilares de la innovación se ajusta a los retornos sociales de la I+D+I, y en nuestro marco actual, los mecanismos de transmisión de información sobre la programación, gestión, resultados e impactos de las políticas, programas y proyectos públicos se hacen cada vez más necesarios.

En este sentido, las Administraciones Públicas buscan mecanismos que les permitan mejorar su gestión y responder de manera adecuada y capaz

de generar impactos en el conjunto social, y solo podrán conocer a fondo su gestión si inician procesos sistemáticos y coordinados de seguimiento y evaluación de sus políticas.

La puesta en marcha en estos mecanismos permite que las Administraciones puedan orientar la planificación de sus políticas públicas, adoptar buenas prácticas, corregir desviaciones y brindar legitimidad y credibilidad a las intervenciones.

Estoy con el presidente de Deloitte, Fernando Ruiz, cuando se pregunta en artículo publicado Medida del impacto de las políticas de I+D e Innovación *¿qué hubiera pasado con los beneficiarios y su entorno que recibieron la intervención pública si no hubieran recibido este mismo programa público?* Y me identifico con la naturaleza de la propia pregunta, porque en su respuesta se desarrolla una de las partes más importantes del proceso de la innovación y de la construcción de una economía basada en el conocimiento:

«El principal reto de la evaluación es desarrollar una metodología de evaluación de impacto que permita establecer una causa definitiva mediante la atribución de los cambios observados en los beneficiarios y la eliminación de aquellos factores perturbadores de la medición», sugiere Fernando Ruiz.

Y sólo con una buena planificación de la medición del impacto, antes, durante y después se puede generar la información suficiente y relevante para retroalimentar el proceso de realización de políticas públicas y ayuda a lograr una mayor transparencia y responsabilidad en el proceso de toma de decisiones.

El interés de las políticas de evaluación se deriva de la propia importancia que le otorga la OCDE a la I+D como elemento fundamental para el bienestar social, el desarrollo y la competitividad.

Queda claro que la crisis actual ha puesto de manifiesto las carencias de nuestro modelo productivo y, como bien comenta el presidente de Indra, Javier Monzón de Cáceres, esto nos obliga

a replantear las bases para lograr en el futuro un nuevo periodo de crecimiento y creación de empleo. Me reafirmo en que el análisis económico ha dado muestras de que la innovación es un factor clave para el incremento de la productividad, la generación de empleo y bienestar. Y con todo, la innovación debe quedar configurada en un entorno proclive que requiere cuatro elementos principales: disponibilidad de talento, un ecosistema favorable, una estructura empresarial flexible y un marco institucional adecuado.

Hoy contamos con todos estos elementos, por lo que hablamos de elementos ya encauzados.

Una de las herramientas más importantes es el de la creación de infraestructuras para la innovación. Continente para un contenido. Felipe Romera, presidente de la Asociación de Parques Tecnológicos de España comentó en el Marco del Foro Nueva Economía que «en innovación todo el mundo entiende que el fracaso es la puerta hacia el éxito por lo que, aunque sea una paradoja, hay que fracasar para triunfar». En este sentido, los parques y espacios tecnológicos han sido capaces de cambiar la cultura de la innovación porque las empresas se atreven a innovar y... fracasar.

De este modo surgen los denominados sistemas virtuosos de innovación, que se caracterizan por periodos de rápido crecimiento y también por periodos de crisis en donde el balance final es positivo. Y haciendo hincapié en estas palabras, los lugares en donde se desarrolla un sistema virtuoso de innovación son los mejores para crear conocimiento. Uno de ellos es Silicon Valley, que ha conjugado un entramado empresarial y de conocimiento en donde la palabra fracaso se ha tornado en oportunidad:

«La innovación va asociada al cambio y en general nadie quiere cambiar por que el cambio va asociado al riesgo y nadie quiere arriesgar porque el riesgo está asociado la puerta del fracaso», aseguró entonces Felipe Romera.

Y en este espacio, de menos de 1.000 kilómetros cuadrados, los empresarios de las grandes empresas han fracasado una media de cinco veces hasta alcanzar el éxito.

No obstante, para llegar a ser un sistema virtuoso de innovación, el Estado tiene que realizar profundas reformas sobre todo contra el conformismo, la burocracia y la autocomplacencia, que son las mayores barreras para desarrollar la innovación.

Y con todo ello, nos hacemos una última pregunta: Si la aplicación de la innovación es el camino para salir de la crisis, ¿quién detenta su propiedad?

Es un hecho conocido que en la actualidad, las empresas configuran sus políticas comerciales desde perspectivas complejas que se sirven de la innovación fidelización, la atracción del talento... y todo bajo el paraguas de la productividad, de satisfacer las demandas con el diseño de ideas convertidas en bienes y servicios.

Podemos desgranar la pregunta con el artículo<sup>5</sup> de Alberto Casado Cerviño, director general de la Oficina de Patentes y Marcas:

«El sistema actual de patentes surge como un intento de promover el desarrollo de la sociedad. Para ello, se pretende propiciar el avance y progreso de la comunidad mediante la concesión de incentivos al innovador, otorgándole determinados privilegios frente a terceros».

Su justificación viene determinada, precisamente, por la protección de una idea o un producto frente a un posible aprovechamiento ilícito de este conocimiento. Por este motivo, y en una sociedad globalizada como la actual en la que crece el valor económico, estratégico y, consecuentemente, la presión sobre los derechos de Propiedad Industrial (PI) debido al aumento de la competencia, la PI se ha convertido en un instrumento indispensable para la internacionalización de las empresas y la mejora de la competitividad. Por

este motivo, si empresas españolas quieren mejorar su posición competitiva en los mercados globales deben hacer un uso estratégico de los instrumentos de protección de la Propiedad Industrial como factor de diferenciación y especialización, lo que a su vez redundará en un mayor rendimiento del sistema productivo español a largo plazo.

Quiero cerrar este artículo con una reflexión realizada recientemente por José Ángel Sánchez Asiaín, presidente de la Fundación Cotec, una de las personas más cualificadas para poder analizar las causas de la crisis y la situación de futuro. Para Sánchez Asiaín:

«Los sectores con mejores perspectivas para superar la crisis son los capaces de competir con sus productos y servicios en el mercado global. Son los que asumieron la necesidad de basar su competitividad en la innovación. Sin embargo, el sistema español de innovación es muy pequeño como para convertirse en el motor de la competitividad de la economía española»<sup>6</sup>.

En resumen. La innovación pasa por un cambio de mentalidad en el proceso productivo, en el diseño de elementos de diferenciación y en la constitución de un marco normativo estable si queremos ser competitivos. Debemos ser conscientes del gran esfuerzo en I+D+i realizado en Andalucía en los últimos 10 años, pero ahora es necesario que el sector privado recoja el testigo de la Administración y asuma el papel de motor en la apuesta por la innovación para que la comunidad pueda mantener una posición competitiva.

Y para lograrlo debemos trabajar unidos, estrechando la colaboración entre la empresa y la Universidad, para impulsar la innovación y buscar una mayor especialización que responda a la globalización de los mercados.

<sup>5</sup> «Propiedad de la Innovación», en *Mediterráneo Económico* (17). Fundación Cajamar.

<sup>6</sup> «I+D+i. Balance español de 25 años»; en *Mediterráneo Económico* (17). Fundación Cajamar.



## MERCADOS Y POLÍTICAS DESPUÉS DE LA CRISIS: ¿QUÉ HEMOS APRENDIDO?

*Antón Costas*

Universidad de Barcelona

«La búsqueda ininterrumpida de políticas permanentemente óptimas... está a menudo mal encarrilada... [necesitamos] una búsqueda más abierta, ecléctica, escéptica...».

Albert Hirschman

En el número 18 de *Mediterráneo Económico*, dedicado a la «Crisis de 2008. De la economía a la política y más allá», que tuve el privilegio de coordinar, apuntaba que al calor de la crisis financiera irían surgiendo otras crisis que marcarían el debate académico y la acción de los gobiernos en las próximas décadas.

Una de esas crisis colaterales que eran previsibles es la que afecta a la concepción teórica y práctica de las relaciones entre políticas y mercados que estuvo vigente durante las tres décadas de esplendor de los mercados financieros que precedieron a la explosión de la crisis. Durante esa etapa de hiperglobalización financiera el modelo de formación de políticas macroeconómicas y financieras estaba muy condicionado por la fuerza de dos hechos. Por un lado, la dinámica extraordinariamente expansiva de los mercados, que, siguiendo una especie de ley de Gay-Lussac de los gases, actuaron imponiendo una camisa de fuerza a las políticas (*golden straitjacket*), comprimiendo al mínimo su espacio de actuación. Por otro, la orientación hacia las políticas regladas; es decir, la tendencia a la delegación por parte de los gobiernos de aspectos importantes de las políticas hacia agencias independientes, como es el caso de los bancos centrales.

La crisis ha puesto en cuestión esas dos coordenadas de las relaciones entre políticas y mercados. A lo largo de estos cuatro años se han venido desarrollando controversias intelectuales, actuaciones gubernamentales y presiones sociales favorables a una recuperación de la autonomía de las políticas frente a los mercados financieros. Son numerosos los signos que van apareciendo que apuntan hacia un nuevo equilibrio entre mercados y políticas. Un equilibrio, eso sí, cuyos semblantes precisos no son fáciles de concretar. Pero hay algo que se puede afirmar con bastante rotundidad. Esa nueva relación entre mercados y políticas se está fraguando sobre bases contingentes e impredecibles, socavadas por dudas, contradicciones y *trade offs*.

En cualquier caso, de lo que no cabe duda es que la gran crisis financiera actual está produciendo una alteración en el juego entre mercados financieros y políticas. De una manera provisional, cabe establecer la siguiente secuencia de efectos:

- 1) La relación entre política y mercados que caracterizó el triunfo de la globalización financiera, y en la cual los mercados determinaban la naturaleza y ámbitos de las políticas, ha sido radicalmente puesta en cuestión por la crisis.

- 2) La pretensión mantenida por la academia de haber alcanzado un *estado de la ciencia* que posibilitaba una gestión puramente técnica de la economía ha quedado desacreditada. Ese descrédito de los expertos favorece ahora una *repolitización* de las políticas.
- 3) La única solución eficaz que evitó que la crisis financiera se convirtiera en otra gran depresión fue la puesta en marcha de políticas macroeconómicas de una enorme heterodoxia. Las contrarias a lo que durante treinta años los manuales de economía postulaban como políticas sanas.
- 4) Sin embargo, los efectos secundarios de esas políticas no tardaron en mostrar sus semblantes más peligrosos. La reacción de los propios mercados, principalmente en lo relativo la negociación de deuda soberana, introdujo amenazas serias de agravar la propia crisis financiera. Es decir, la economía estaría ante una trampa o *trade off* extremadamente agudo.
- 5) Al intensificar todas las contradicciones, esa situación tan difícil refuerza la idea de reformar en profundidad los propios mercados. Se busca limitar un componente de riesgo sistémico que, sencillamente, se ha revelado como dañino e insoportable.

Al final de esa secuencia se dibuja un panorama en el que política y mercados más que rivales y excluyentes, como sucedió durante la hiperglobalización, aparecen como complementarios pero con fronteras cambiantes y conflictivas. Es decir, las respuestas y las anticipaciones de los mercados seguirán condicionando la formación de la agenda política, pero los *policymakers* ganarán algunos grados de libertad para hacer políticas y podrán influir mucho más de lo que ocurría en el pasado reciente sobre el funcionamiento de los mercados financieros y en la orientación de los flujos de capital. Desde un punto de vista intelectual, se trata de una situación sin duda más interesante que la

del pasado, pero también mucho más difícil para los gestores de esa relación desde los dos ámbitos. Al perfilarse mercados y políticas, a un tiempo, como complementarios y contradictorios, será difícil que los equilibrios que vayan alcanzando se mantengan estables en el tiempo.

En este ensayo discutiré algunas ideas acerca de como todas estas nuevas situaciones que alteran el equilibrio anterior entre mercados y políticas se pueden ir disponiendo a lo largo de los próximos años, tanto en sus aspectos generales como en otros mucho más concretos. Comenzaré analizando la controversia sobre la reconsideración de la estabilidad de precios como objetivo de primer orden de la política económica; como una especie de «metaobjetivo» al cual deben condicionarse todos los demás. A partir de este cuestionamiento, estaremos en condiciones de analizar las posibilidades de un cambio significativo en las relaciones entre mercados y políticas, tanto en lo que se refiere a la práctica de las políticas específicas, como a sus implicaciones institucionales<sup>1</sup>.

## Cuestionamiento del objetivo de inflación estable y próxima a cero

La estabilidad de precios fue la clave de bóveda de la mayoría de argumentos utilizados para reducir la discrecionalidad de las políticas, someterlas a reglas automáticas y a delegar alguna de esas políticas en agencias independientes. Recordemos sólo dos ejemplos que han sido columnas vertebrales del modelo de formación de políticas en la fase de globalización financiera. Por un lado, la regla de la consolidación fiscal a toda costa, para evitar los efectos inflacionarios derivados de fuertes crecimientos en el gasto y el déficit públicos. Por

<sup>1</sup> Este ensayo es en buena medida una reelaboración de algunas partes del libro *La Torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la tormenta*, escrito en colaboración con X. Carlos Arias (2011).



otro, la delegación de la política monetaria en los bancos centrales independientes.

El objetivo de una inflación estable y próxima a cero fue la herencia que dejaron los dañinos efectos generados a partir de los años setenta por procesos inflacionarios que vinieron acompañados por el temido fenómeno conocido como *estanflación*. El legado fue la idea de que la política macroeconómica virtuosa es aquella que consigue ajustar la tasa de inflación a niveles muy próximos a cero.

El logro de una estabilidad de precios continuada constituye la mejor aportación de la llamada «Gran Moderación», la etapa que va desde 1980 hasta 2007. Se trata de un valor en sí mismo importante y que encarna un aspecto fundamental de la estabilidad de la vida social. Es por ello que la definición de objetivos de inflación baja y estable tiene mucho de positivo y es una pieza central desde 1990 del funcionamiento de todo tipo de economías, ya sean las desarrolladas o las emergentes.

Sin embargo, como todo lo que se acaba convirtiendo en un *mantra*, también el objetivo de mantener a toda costa un objetivo de inflación de un 1 o un 2% puede acabar siendo un problema cuando las circunstancias cambian. Y más si, como ahora ha ocurrido, lo hacen dramáticamente y el riesgo pasa a ser la deflación.

Algo de esto le ha ocurrido al Banco Central Europeo (BCE). En julio de 2008 cometió un error de política que muy probablemente recogerán los manuales dentro de muchos años. Subió los tipos de interés con el fin de «mantener la credibilidad anti-inflacionista» cuanto lo que estaba apareciendo ya en el horizonte era justamente el demonio opuesto, la deflación. Aunque quizá sería mejor hablar de «presiones deflacionistas» que se habían introducido en la economía europea como consecuencia del desplome de la demanda de consumo e inversión. Un desplome provocado tanto por la fuerte recesión en la ac-

tividad económica y el aumento del desempleo, como por el fenómeno llamado de «deflación de deuda» que aparece cuando el valor de los activos que respaldan la deuda cae por debajo del nominal de ésta. Esto provoca un incremento del valor real de la deuda, deprimiendo el consumo y creando presiones deflacionistas.

Estos cambios en la naturaleza de los problemas básicos que encaramos están provocando también importantes controversias académicas y políticas. Por primera vez en mucho tiempo, son bastantes los autores que ahora defienden subir significativamente los objetivos de inflación, hasta el 4 ó el 6%, según los casos. Los argumentos manejados son diversos, pero todos ven en la generalización de una inflación moderada, pero sujeta a control, un mecanismo para resolver algunos de los graves problemas que la explosión de la crisis ha puesto de manifiesto.

Uno de los autores que más vienen insistiendo en esa necesidad de fijar un objetivo más alto de inflación, de alrededor de un 4%, es Olivier Blanchard. Lo ha hecho en algunas aportaciones individuales, pero sobre todo en su condición de economista jefe del FMI. Según su opinión, la experiencia de los últimos años de la *Gran Moderación* enseña que una inflación estable puede ser un elemento necesario para el buen funcionamiento de la economía, pero no es un elemento suficiente, pues:

«La inflación, incluso la subyacente, puede ser estable, mientras el *gap* del producto varía, dirigiendo a un obvio *trade off* entre ambas... antes de esta crisis las dos variables eran estables, pero el comportamiento de algunos precios de activos y agregados de crédito, o la composición del producto eran indeseables (por ejemplo un alto nivel de inversión inmobiliaria, un alto nivel de consumo, o un déficit por cuenta corriente demasiado alto) y hacían potencialmente necesarios grandes ajustes macroeconómicos posteriores»<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Blanchard *et al.* (2010).

¿Por qué un objetivo de inflación muy baja, próxima a cero, puede resultar un inconveniente en una crisis como ésta? Debido a la posibilidad de que sobrevengan recesiones con presiones deflacionistas de demanda. En tales condiciones, como han demostrado esta crisis y la ocurrida en Japón a partir de 1990, los tipos nominales de interés pueden llegar fácilmente a un valor cero. Esto supone una enorme restricción para el uso de la política monetaria. Si el objetivo de inflación hubiera sido superior antes de la crisis, y los tipos nominales mayores, ahora habría un mayor recorrido para las decisiones de política monetaria. Y por tanto una mayor eficacia de ese instrumento frente a esta crisis. Es decir, una muy baja inflación se puede convertir en un peligro si acechan problemas de «trampa de la liquidez»; esto es, situaciones en las que el abaratamiento del dinero o el aumento de su cantidad no lleva a los consumidores a consumir ni a los inversores a invertir más, sino que simplemente aumentan las posiciones de liquidez, el atesoramiento del dinero. Es una situación que había descrito Lord Keynes para explicar la inutilidad de la política monetaria en la Gran Depresión de los años treinta. Pero con posterioridad a esa etapa, la *trampa de la liquidez* apenas ha sido tratado en la literatura económica en las últimas décadas. Si tenemos en cuenta este olvido, apreciaremos en toda su extensión el impacto que las inesperadas novedades de esta crisis está teniendo en la aparición de nuevos razonamientos económicos.

Pero ése no es el único argumento favorable a una relajación de los objetivos de inflación. Otros economistas, como Bradford DeLong, Gregory Mankiw o Kenneth Rogoff, vienen defendiendo ese mismo cambio de criterio. Por ejemplo, Rogoff aboga por una inflación de en torno al 6% durante unos años, en razón que «ello aliviaría la bomba de la deuda y facilitaría el proceso de despalancamiento»<sup>3</sup>. Este argumento puede tener

una notable influencia fáctica. A ese mecanismo han acudido muchos gobiernos, en numerosos episodios históricos, para resolver sus problemas de exceso de endeudamiento. Pero ése es un camino desaconsejado de un modo radical desde criterios de ortodoxia hacendística. Esto da idea de hasta qué punto estos tiempos son extraordinarios.

Naturalmente, no todas las opiniones han virado en la misma dirección. El impacto causado en relación con el objetivo de inflación por el documento de Blanchard *et al.* ha sido tal, que el director ejecutivo del FMI se ha visto obligado a matizar a su propio *staff* de investigación en esta cuestión, dejando claro que aunque esas ideas merecen ser estudiadas y discutidas, la posición del Fondo continúa ligada a una idea de inflación baja y estable<sup>4</sup>. Pero esa matización no se ha extendido a otros posicionamientos que figuran en ese mismo documento, como es el caso de los argumentos a favor de los controles de capital o de las políticas macroeconómicas activas. Más firmes aún han sido los principales banqueros centrales, que no quieren ni oír hablar de la posibilidad de un cambio que, es evidente, va diametralmente en contra de todo lo que han predicado y hecho durante muchos años. Cosa muy distinta es, desde luego, la opinión que parece ir imponiéndose en muchos gobiernos, con la conocida y muy notable excepción del alemán.

Podría, por tanto, estar originándose en relación con este asunto una diferencia de visión relevante entre gobiernos y bancos centrales independientes. Esto puede ser fuente de tensiones institucionales en nuestras economías, cuestión sobre la que volveré más adelante. En todo caso, parece que el objetivo de una inflación estable y permanente baja, próxima a cero, está dejando de tener el valor totémico que se le ha atribuido durante los últimos treinta años.

<sup>3</sup> Tomado de «US Needs More Inflation to Speed Recovery», Say Mankiw, Rogoff», Bloomberg, mayo de 2009.

<sup>4</sup> Strauss-Kahn (2010).

## La independencia de la banca central, ¿un principio reversible?

Otra ámbito donde la crisis de 2008 ha abierto una grieta es en del principio de independencia de la banca central y la opción por las reglas frente a la decisión discrecional como régimen general de la política monetaria. Hoy la cuestión de si los bancos centrales deben ser o no independientes del poder político no es ya la cuestión zanjada que parecía ser hace muy poco tiempo. Este hecho, en sí mismo, marca una diferencia notable con la situación anterior. Para hacerse una idea de las posibles tendencias de futuro es necesario hilar fino e introducir matices y argumentos en uno y otro sentido.

En todo caso, las importantes ventajas de ese modelo de independencia siguen estando ahí. Por un lado, el impulso de entornos menos inflacionarios. Por otro, el mantenimiento de la política monetaria lejos de los ciclos electorales. Y, en tercer lugar, la mayor credibilidad del conjunto de la política. Sin embargo, como acabamos de ver, la más importante de esas ventajas, la relativa a la inflación, es vista ahora por muchos con otros ojos.

Las urgencias que ha traído la Gran Recesión de 2009 han puesto de nuevo en circulación algunos argumentos que destacan el lado más problemático de la independencia de los bancos centrales, aspectos que fueron en buena medida ignorados durante las últimas décadas. Me referiré ahora a tres que consideramos más interesantes.

El primero se refiere a la coordinación con otras políticas, en particular la fiscal. La idea de un banco central independiente descansa sobre el principio de que debe tener pleno control sobre la agenda de la política monetaria para perseguir eficazmente el objetivo de la estabilidad de precios. Pero si en ese esquema introducimos una segunda política, por ejemplo, la fiscal, con otro *policy maker* autónomo, típicamente el Congreso o, en algunos ámbitos, el Tesoro, se llega fácilmente a una contradicción fundamental. Los organismos

se definen como independientes entre sí, pero ¿lo son las políticas y los objetivos respectivos, la estabilidad de precios, el crecimiento del PIB o el empleo? La respuesta es, evidentemente, no. Esta situación, que tiene que ver con la consistencia interna general del conjunto de la política, hace que surja una objeción muy profunda al propio principio de independencia<sup>5</sup>.

A partir del momento en que la crisis ha presentado todo su potencial destructivo, la necesidad de dar al conjunto de la política económica una única y coherente dirección condujo a una reducción en los grados de libertad de la política monetaria, al menos tal como se entendía con anterioridad a la crisis<sup>6</sup>. Esto demuestra que, si bien el principio de independencia puede representar un valor en sí mismo, no es igualmente válido para todas las circunstancias, tal y como defendía el discurso predominante antes de la crisis. En esa misma línea, el hecho de que, con las dificultades recientes, haya llegado una multiplicación de los elementos de interacción entre gobiernos y bancos centrales (en materia de nuevos impuestos bancarios, nuevas competencias de regulación y sanción, o nuevos procedimientos de gestión de deuda) incrementa los interrogantes sobre la pervivencia del principio de independencia<sup>7</sup>.

El segundo motivo de cuestionamiento de la independencia tiene que ver con la economía política. Dado que, por su origen, o por razones de competencia profesional, los altos responsables del banco emisor suelen tener relaciones de proximidad con la comunidad financiera —llámese City, Wall Street, Frankfurt o como se quiera—, cabe la

<sup>5</sup> Blinder (1999); Bibow (2004).

<sup>6</sup> Particularmente visible fue la sumisión de la Reserva Federal a los criterios de las Administraciones Bush y Obama en los meses que siguieron a la caída de Lehman Brothers.

<sup>7</sup> Véase Goodhardt (2010). Es interesante subrayar que este autor, un gran *guru* contemporáneo en materia de banca central, haya enfatizado la necesidad de evitar que esos nuevos problemas socaven el valor del principio de independencia, que él defiende con fuerza; sin embargo, se muestra pesimista, o al menos escéptico, sobre la posibilidad de conseguirlo.

posibilidad de que en sus decisiones aparezcan elementos de *captura* por parte de aquellos. Si así fuese, la apariencia de pura definición técnica de la política monetaria en realidad podría ocultar sesgos perversos en favor de intereses muy concretos.

En Estados Unidos, la revisión de la actuación de Greenspan y Bernanke durante los años anteriores a la crisis ha colocado el foco sobre la relación pecaminosa de la Reserva Federal con Wall Street. Algo parecido ocurre con el BCE o el Banco de Inglaterra. Quizá nadie lo ha expresado con más contundencia que Joseph Stiglitz:

«Algunos de los responsables de los bancos centrales independientes no hicieron su trabajo tan bien como aquellos que eran más directamente responsables políticamente, tal vez porque no cayeron tanto bajo la influencia de los mercados financieros. Brasil e India, ninguno de los cuales tiene bancos centrales plenamente independientes, están entre los buenos gestores; el Banco Central Europeo y la Reserva Federal están entre los malos gestores»<sup>8</sup>.

El tercer problema es el del déficit democrático de los bancos centrales. Se trata del vacío de legitimidad que rodea a la propia idea de que una parte de la política no venga determinada por las preferencias ciudadanas, sino por las preferencias de tecnócratas. Dado que las razones de eficacia pueden estar en abierta contradicción con una lógica estrictamente democrática, este asunto incorpora un dilema de imposible solución en términos abstractos. Es evidente que este tipo de problemas tiende a verse de modos muy diferentes en épocas de prosperidad o de tribulación. En las primeras apenas son tomadas en cuenta, pero en las segundas pueden alcanzar una dimensión sombría.

Algo de esto hemos visto desde el verano de 2008, momento a partir del cual las opiniones que cuestionan el carácter *adocrático* de los bancos centrales se vienen repitiendo con mucha insisten-

cia. No sólo por parte de sindicalistas o portavoces de grupos políticos minoritarios, sino también por responsables políticos de primer nivel. Las repetidas declaraciones de Nicolás Sarkozy en esa dirección son bien conocidas. Pero se extienden también a otros países y a políticos de todas las ideologías. En ese sentido, la dura batalla librada en enero de 2010 en el Congreso norteamericano a propósito de la reelección de Ben Bernanke como gobernador de la Reserva Federal, ocasionó fuertes debates sobre la conveniencia de reducir por ley su grado de independencia. En concreto, su Comité de Finanzas se mostró muy partidario de avanzar por ese camino<sup>9</sup>. La creciente preocupación por los problemas de *déficit democrático* en la gestión de ese tipo organismos ha traído consigo una notable extensión a lo largo de los últimos meses de la literatura que trata acerca de ello<sup>10</sup>.

¿Se generalizarán en los próximos años reformas institucionales que lleven a desandar parte de los pasos dados hace dos décadas y reduzcan la independencia efectiva a los bancos centrales? Probablemente no. Pero es seguro que habrá presiones y movimientos en esa dirección. Los movimientos y debates políticos habidos ya en países como Francia o Estados Unidos no anuncian otra cosa, al igual que ocurre con el relevo por parte de la canciller alemana del presidente del Bundesbank, *sancta sanctorum* del principio de independencia, en febrero de 2011, que llevó aparejado el nombramiento de Jens Weidmann, un miembro del entorno político más próximo a Merkel (con la importante proyección de conflicto, descarnadamente político, que todo ello puede tener sobre el proceso de elección del próximo presidente del BCE)<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> *Financial Times*, 10 de enero de 2010.

<sup>10</sup> Así se refleja en Dorn (2009) y en las referencias bibliográficas que maneja.

<sup>11</sup> Véase W. Münchau en *Financial Times*, 20 de febrero de 2011 («A misguided German narrative of the crisis»). También Vidal-Folch (2011).

<sup>8</sup> Stiglitz (2010a).

Lo que sí parece enterearse con alguna claridad es que la presión política se intensificará en mayor medida sobre los bancos que más vinculados se muestran a la estricta ortodoxia monetaria del pasado. Por ejemplo, si permanecen absoluta y dogmáticamente anclados a los objetivos fetiche del 1 ó 2% de inflación. Las decisiones de política monetaria y la definición del propio organismo que las debe adoptar probablemente dejarán de estar, en todo caso, más allá del bien y del mal de la arena política.

## Reglas de políticas que no lo son tanto

La opción por las políticas sometidas a reglas de comportamiento, como las reglas de Maastrich en el caso de la UE, ha sido un pilar básico en el modelo de formación de políticas durante la etapa de hiperglobalización. Ahora, la crisis, más que abrir dudas, como acabamos de ver en el caso de la independencia de los bancos centrales, ha traído consigo un auténtico laberinto.

En primer lugar, durante la etapa de expansión económica, la versión moderada de este régimen de fijación de reglas para algunas políticas específicas, como la monetaria o la presupuestaria, dio buenos resultados. Pero las versiones más extremas y dogmáticas, dirigidas a someter a reglas estrictas el conjunto de la política -como en el caso de la convertibilidad argentina- fracasaron con estrépito.

En segundo lugar, con la crisis el incumplimiento de las reglas se ha convertido en la situación más común. Es más, hoy existe un amplio consenso en valorar que, en el caso de la eurozona, el cumplir de forma estricta las reglas de déficit y deuda acuñadas en el Pacto de Estabilidad hubiera sido, en las circunstancias de la primavera de 2009, equivalente a un suicidio económico.

Se hace imposible hoy defender la validez universal, permanente e irreversible de la opción por políticas sometidas a reglas. Pero además se

multiplican los interrogantes sobre algunos aspectos específicos de este régimen de política económica. Es indudable que las reglas, al establecer un escenario más predecible y confiable para los agentes económicos, proporcionan ganancias de credibilidad. Pero, ¿por qué esas reglas concretas y no otras? ¿Responden a razones *objetivables* o han sido impuestas desde determinadas preferencias ideológicas? ¿Qué explica, en el caso de la UE, que se haya hecho tanto énfasis en la regla de déficit público, y por el contrario se haya desestimado totalmente cualquier posibilidad de limitar los déficits comerciales?<sup>12</sup>, ¿No habría que haber limitado también, a través de alguna regla, el exceso de endeudamiento privado en los mercados de capital? ¿O la concentración de riesgo de las entidades financieras en sectores altamente apalancados como el inmobiliario?

Son desde luego muchas las contradicciones que envuelven esos interrogantes. Todo ello sugiere que también en este punto estamos muy lejos de las posiciones ampliamente compartidas entre *policymakers* y académicos antes de la crisis. La pura lógica nos lleva a decir, a la manera de Elinor Ostrom, que «las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería»<sup>13</sup>, pero con el añadido de que además traen consigo pérdidas netas en su ámbito más sensible, el de la credibilidad. En ese sentido, cabe consignar incumplimientos de la máxima importancia de las principales reglas formales que han estado operativas en los principales países como elementos estructurantes decisivos de sus políticas. El fracaso de las normas europeas ha sido espectacular, ya no sólo en relación con las consabidas de déficit y deuda, suspendidas para un largo período. También la prohibición explícita de

<sup>12</sup> En un interesante ensayo breve, el periodista económico alemán W. Proissi ha explicado que tales reglas, que tanto se corresponden con la cultura de estabilidad alemana, fueron una condición absoluta establecida por el gobierno del canciller Kohl (en último término, una imposición) ante sus socios, sobre todo Francia, para sumarse al proceso de la moneda común (Proissi, 2010).

<sup>13</sup> Ostrom (2009).

rescatar a un país concreto ha sido vulnerada –diríamos que benemérita– con la operación de *bail out* a Grecia en la agitada primavera de 2010. Sin embargo, es cierto que en los países de la UEM ese problema encarna de un modo muy singular, pues estando muy lejos de la definición de una única política fiscal, la ausencia de reglas en ese ámbito haría casi inviable la unión monetaria en el medio plazo. Es decir, cuando por todas partes la idea de política reglada se ve deteriorada, en la eurozona, al menos en algún aspecto, se convierte en un elemento de pura supervivencia<sup>14</sup>.

Por lo demás, parece evidente que un buen funcionamiento del régimen de reglas exige algunos consensos básicos en las esferas política y social. Pero estos consensos probablemente estén lejos de darse en los próximos años. En tales condiciones, es absurdo pensar que la preferencia por el régimen institucional de reglas frente a la discrecionalidad no se va a ver alterada. Es un debate teórico –uno más– que nadie podrá volver a ver con los mismos ojos después de esta crisis<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> A finales de septiembre de 2010, la Comisión Europea aprobó un paquete de medidas legislativas «dirigidas a reforzar la gobernanza económica», pero básicamente consistentes en hacer más creíbles las reglas de la eurozona. Para ello se proponen medidas y procedimientos muy detallados para hacer seguimientos más exhaustivos de las finanzas públicas nacionales y extender las sanciones a los incumplidores. Y a principios de 2011, el gobierno alemán redobló sus presiones a favor de reglas rígidas. Obviamente, es pronto para conocer los resultados que producirán esos cambios en las normas, que han sido recibidas con una notable carga de escepticismo (véase, por ejemplo, von Hagen, 2010). Una parte importante del BCE (incluido su presidente) se opuso a tales cambios (*Financial Times*, 20 de octubre de 2010: «Trichet opposes deal on EU budget rules»).

<sup>15</sup> Es interesante constatar que durante los años de crisis solamente ha surgido una propuesta para introducir una nueva regla de política económica. Nos referimos a la idea, lanzada por el secretario del Tesoro norteamericano ante la cumbre del G-20 en Seúl, de fijar un límite para los desequilibrios de las balanzas comerciales (un 4% del PIB). Esta propuesta dirigida a solucionar el *global imbalance*, que en todo caso presenta clara dificultades para ser llevada a la práctica, fue ninguneada por el resto de los gobiernos, lo que podría interpretarse como un sentimiento generalizado de que no están los tiempos para nuevas reglas.

## Mayores márgenes para las políticas macroeconómicas

Esos cambios previsibles en rasgos institucionales tan característicos del régimen político económico contemporáneo como son la independencia del banco central y la noción de políticas sometidas a reglas no dejarán de influir sobre la orientación de las políticas macroeconómicas específicas: la política fiscal, la monetaria y, en menor medida, el tipo de cambio. De hecho, podemos hacer ya un inventario, a modo de lecciones, de algunas de las innovaciones en este terreno.

## Lecciones que ofrece la política fiscal

Como consecuencia de la crisis, cabría esperar que en el futuro veamos políticas fiscales más activas, contingentes y cambiantes en el tiempo; un peso mucho menor de los fenómenos de competencia fiscal y reducción de impuestos; y, sobre todo en lo que tiene que ver con estímulos a la inversión financiera. El debate teórico y la práctica política apuntan en este sentido.

El documento teórico que a finales de 2008 marcó el punto de inflexión en el uso de la palanca fiscal fue *Fiscal Policy for the Crisis*, publicado por Spilimbergo y otros. En ese trabajo se hace una defensa firme de la necesidad de vencer a la inercia, obviar la rigidez de las reglas y utilizar con la máxima flexibilidad todos los recursos disponibles de la política fiscal para evitar el colapso<sup>16</sup>. Ese enfoque se plasmó poco más tarde en la actuación de los gobiernos de numerosos países. Los grandes paquetes de estímulo, superiores al 5% del PIB en muchos lugares, tuvieron el doble efecto ya conocido. Lograron su objetivo de contrarrestar la amenaza de depresión. Pero dejaron como legado grandes desequilibrios en las cuentas públicas y la deuda de los Estados.

<sup>16</sup> Spilimbergo *et al.* (2009).

De la experiencia de la crisis en relación con las políticas fiscales se pueden extraer, al menos, cuatro lecciones importantes.

La primera, es que constituye un absurdo renunciar de antemano, como se hizo durante mucho tiempo, a utilizar una herramienta potencialmente poderosa para la estabilización económica como es la palanca fiscal. Hasta la agudización de la crisis, la estrategia de intervención macroeconómica se basó casi en exclusiva en el uso de la política monetaria. Se daba por supuesto que la fiscal tenía escaso impacto en la estabilización y, en todo caso, sus efectos eran lentos. El retorno a la política fiscal llegó cuando la monetaria había agotado ya todas sus posibilidades de generar algún efecto expansivo para salir de la crisis. Ahora, lo lógico es buscar equilibrios en la definición de un *mix* más compensado del uso de esas dos palancas macroeconómicas.

La segunda lección, es que la política macroeconómica tiene que ser capaz de generar estrategias anti-cíclicas. Esto supone que los instrumentos fiscales tienen que ser utilizados en sentido diferente en distintos momentos o fases del ciclo. Este sería uno de los motivos fundamentales para que calificásemos de *crisis keynesiana* a la crisis de 2008. Pero este hecho había sido en gran medida olvidado durante demasiado tiempo. La lectura del libro reciente de Skidelsky<sup>17</sup> debiera contribuir a entender por qué las prioridades de la política fiscal pueden cambiar radicalmente, hasta hacerse abiertamente contradictorias, de una fase a otra del ciclo económico. La política fiscal debe, por tanto, ser contingente, no dogmática.

La tercera lección se relaciona con la posibilidad de conciliar las ideas de reglas y discrecionalidad fiscal. Desde un punto de vista teórico se han ofrecido algunas soluciones. Avinash Dixit, por ejemplo, ha construido un interesante modelo de alternancia entre las dos posibilidades,

con períodos de transición entre ambos<sup>18</sup>. Pero también en la práctica política se han ofrecido soluciones. Reglas que se apliquen con firmeza en los períodos de expansión pero que ofrezcan importantes cláusulas de escape en las recesiones. O la aún más interesante concepción dinámica de la regla en el largo plazo, de modo que los incumplimientos de la norma de déficit, por ejemplo, en algunos ejercicios presupuestarios se compensen con los resultados virtuosos de otros. El resultado es que al cabo del ciclo las cuentas puedan estar razonablemente equilibradas, pero mientras tanto, y eso es lo decisivo, la herramienta fiscal habrá sido usada, con toda fuerza y determinación, para combatir las tendencias al sobrecalentamiento o a la recesión que se puedan producir.

Una cuarta lección tiene que ver con el inevitable proceso de reducción general de los niveles de sobreendeudamiento. Esta reducción afectará también a la que emiten los Estados, si bien la deuda pública no pasa de ser una parte pequeña del total del endeudamiento en la mayoría de los países<sup>19</sup>. Pero el estrechamiento general de los mercados de deuda hace previsible que la de carácter público no podrá seguir moviéndose a la escala en la que lo hacía antes de la crisis. Esto marcará también la evolución de la política fiscal.

La reconstrucción de la política fiscal sobre estas lecciones del pasado reciente ha de tener en cuenta tanto la necesidad de dotarle de contenidos más activos y dinámicos, como de ajustarse a la restricción que impondrá esta reducción de los niveles de deuda pública. La búsqueda de equilibrios entre ambos aspectos está presente en el ya citado documento del equipo de análisis del FMI. Sin llegar a proponer un cambio radical de criterios, lo más interesante de su controvertido contenido

<sup>17</sup> Skidelsky (2009).

<sup>18</sup> Dixit (1996).

<sup>19</sup> Una cuarta parte del total de la deuda acumulada en Alemania y Francia, quinta parte en Estados Unidos, séptima parte en España; o novena parte en el Reino Unido. Todo ello a finales de 2008 (McKinsey Global, 2010).

es la decidida apuesta por buscar las condiciones para el uso anticíclico de esta política. Así, postula la necesidad de:

«Crear un mayor espacio fiscal en los buenos tiempos para desarrollar déficits cuando realmente se necesite [...]. la lección de la crisis es claramente que los objetivos de deuda pública debieran ser más reducidos que los observados en el periodo anterior a la crisis. La implicación política para la siguiente o las dos siguientes décadas es que, cuando las condiciones cíclicas lo permitan, un gran ajuste fiscal se hará necesario, y cuando se recupere el crecimiento económico, ello debiera ser usado para reducir sustancialmente los ratios de deuda a PIB, mejor que para financiar el gasto o para reducir impuestos»<sup>20</sup>.

En el terreno más concreto de la política impositiva, una de las consecuencias de la crisis puede ser el final de toda una época de competencia fiscal entre países. Una competencia que fue impulsada por la internacionalización financiera, pero también por el amplio y progresivo dominio en la arena política de la idea de que la mejor fórmula impositiva es la mínima. Eso llevó a la reducción de la imposición de sociedades y la desaparición de en un buen número de países de diversos impuestos, como el de sucesiones o el del patrimonio. Consideramos, sin embargo, que esa tendencia ha tocado fondo, tanto por lo dicho en el párrafo anterior como por el efecto inducido por una eventual menor libertad de los movimientos de capital.

## Lecciones de las políticas monetarias

En cuanto a las políticas monetarias, es probable que veamos políticas más flexibles y menos hipnotizadas por la búsqueda de objetivos fijos y muy bajos de inflación. Las que se pusieron en marcha a la desesperada en el otoño de 2008,

para hacer frente a una situación muy próxima a la trampa de la liquidez, apenas dejarán legado. La razón es que utilizaron hasta el final casi todos los mecanismos al alcance de los bancos centrales, tanto por la vía de tipos de interés como en lo que se refiere al incremento directo de la cantidad de dinero. Esa misma extremosidad las hace sólo aptas para situaciones absolutamente excepcionales e inaplicables en tiempos de normalidad. Por lo demás, a pesar de su contenido radical y heterodoxo, resultaron en gran medida estériles, pues no consiguieron dinamizar los mercados de crédito.

Echando la vista más atrás, la política monetaria fue acumulando algunos importantes errores durante la época de expansión. No me refiero solo al famoso *error Greenspan* de mantener los tipos muy bajos durante demasiado tiempo, una de las causas directas más obvias de la burbuja. La idea de que la aplicación de fórmulas tan simples como la de Taylor era suficiente para estabilizar al mismo tiempo la economía real y el sector financiero, se ha revelado como un gran fiasco<sup>21</sup>.

No es extraño, por tanto, que haya surgido un rápido consenso sobre la necesidad de que los bancos centrales cumplan con su función de prestamistas de último recurso con mayores dosis de flexibilidad<sup>22</sup>. Como antes se ha señalado, mucho más controvertida es la cuestión de la fijación del objetivo de inflación, cuestión en la que los banqueros centrales se muestran hostiles a las propuestas de muchos economistas de aumentar la cifra objetivo. Es curioso ver como uno de los principales argumentos de estos últimos hace referencia a la necesidad de dejar más amplias posibilidades de recorrido a los tipos de interés. Este argumento recuerda el antes mencionado de abrir mayores espacios fiscales para las estrategias anti-cíclicas.

<sup>20</sup> Blanchard *et al.* (2010).

<sup>21</sup> Walther (2009).

<sup>22</sup> Strauss-Kahn (2010).



es garantizar la eficacia de las políticas fiscales. Y no hay duda de que las dificultades de coordinación que se derivan de su eventual aplicación muy descentralizada tienden a constituir un problema objetivo y significativo para esas posibilidades de eficacia. A ello cabe añadir la necesidad de simplificar las estructuras de la administración, como consecuencia de la previsible búsqueda de ganancias de eficiencia por parte de un sector público de menor dimensión que en el pasado reciente. De todo esto se deduce que, en los casos de aquellos países en donde la lógica política sigue apuntando en una dirección descentralizadora –como Italia, o España-, podría aparecer una viva disparidad, que estuvo ausente o no visible en el período anterior, entre las razones económicas y políticas para el reparto territorial del poder.

### La virtud institucional importa

Otra de los destrozos dejados por el violento paso de la crisis financiera ha sido la quiebra de un mundo que se había imaginado absolutamente transparente. Se suponía que los flujos de información económica eran libres y suficientes para la adopción de decisiones racionales. Y que su registro era absolutamente veraz. Resultó no ser nada de eso. Algunas instituciones básicas para el funcionamiento de una economía de mercado, como son las instituciones financieras y, en particular, las agencias de *rating* han fallado en ese elemento básico de virtud institucional que es la transparencia. Ese fallo ha causado lógica decepción.

Sin embargo, lo que se ha revelado como un fraude es el hecho de que una parte de la investigación académica que destaca la importancia de las instituciones haya utilizado sus argumentos como simple espejo, con la pretensión de poner de manifiesto que las instituciones que funcionan en las economías occidentales son, sino perfectas,

un referente obligado para el resto de los países. El fraude en el funcionamiento de las agencias de *rating* es un buen ejemplo de ese error, pero no el único. Ahora bien, esta crítica no niega en absoluto el argumento fundamental: con instituciones ineficientes es impensable un crecimiento sólido en el largo plazo<sup>24</sup>.

Esta conclusión ha quedado confirmada por la experiencia de la crisis. Las batallas por venir entre mercados y políticas dejarán paisajes económicos en los que la confianza en las instituciones serán más importantes que nunca para el buen funcionamiento de las economías de mercado. Y en ese terreno tendrá enorme ventaja quien disponga de sistemas veraces de registro y revelación de información; quien mantenga modelos legales y judiciales confiables; quien goce de una burocracia eficaz y una red de procedimientos administrativos que agilicen y den consistencia a las transacciones económicas; quien en medio de las dificultades producidas por situaciones que serán frecuentemente cambiantes e inesperadas, sea capaz de dar al menos la seguridad de moverse por criterios que vayan más allá del puro oportunismo o cortoplacismo; y, quien demuestre que sus procesos de formación de políticas –y la relación de éstas con los mercados- están bajo estricto escrutinio y a la vista de todos. En suma, es razonable hacer la doble conjetura de que en aquellos países donde exista toda una red de instituciones eficientes, a) el conjunto de la economía presentará bases más sólidas para el crecimiento, en circunstancias en que ello puede ser capital, dadas las dificultades o simple imposibilidad de seguir sustentando la expansión en la gran burbuja del endeudamiento; y b) las políticas económicas multiplicarán sus posibilidades de dar resultados positivos en relación con los objetivos buscados.

<sup>24</sup> North (2005).

## Condenados a la economía del *trade-off*

El panorama que se va dibujando en relación con la definición de la agenda de las políticas económicas que acabamos de describir, apunta a escenarios complejos, en los que se harán muy visibles contradicciones de diverso tipo para la decisión pública. La necesidad de optar entre objetivos contrapuestos convierte la elección pública en un continuado dilema y, no pocas veces, a los *policymakers* en personajes un tanto trágicos que se ven obligados a renunciar de partida a la resolución de una parte de los problemas que se le presentan a la sociedad. La historia de la política económica de cualquier país democrático en los últimos cincuenta años está llena de este tipo de conflictos entre objetivos. La literatura económica los denomina usualmente *trade off*. Lo que quiero destacar es que ahora probablemente esa economía del *trade off* se ha hecho más tensa, y acaso será más dramática en los próximos años.

La explosión del modelo de relaciones entre políticas y mercados anterior a la crisis ha dejado un magma de problemas tan diversos y contradictorios, que el arsenal de políticas necesarias para hacerles frente y volver al crecimiento sostenido trae consigo todo un potencial de choques abiertos.

Hay dos encrucijadas a las que de pronto se han tenido que enfrentar las políticas económicas de un gran número de países. La primera, surge en el ámbito de las políticas financieras. Por un lado, han de orientarse a reducir el elevado endeudamiento que ha llevado a la crisis; por otro, han de mantener el crédito a sectores y familias para evitar el elevado coste de un estancamiento prolongado. La segunda emerge en el campo de la política fiscal: las cuentas públicas han de ser utilizadas para combatir las tendencias al estancamiento económico. Pero, por otra parte, también han de controlar el déficit y la deuda, si no se quiere entrar en terrenos de insolvencia financiera. No

son dilemas pasajeros, de corto plazo. Se trata de problemas que pueden devenir estructurales, en una perspectiva temporal dilatada, y que pueden convertir a los gobiernos en émulos de Hamlet.

De todos modos, es interesante constatar que aunque todos están enfrentados a una dificultad muy semejante, la reacción de los gobiernos no ha sido la misma. El gobierno de Estados Unidos seguía dando prioridad a la reactivación, aun registrándose allí algunos de los principales desequilibrios fiscales del mundo desarrollado y con algunos los estados importantes de la Unión, como California, en situación técnica de insolvencia. Por el contrario, la mayoría de los gobiernos de la UE han girado para dar prioridad a la austeridad fiscal, aún a costa de someter a sus economías a un estancamiento o débil crecimiento prolongado.

Es difícil sustraerse, por tanto, a la idea de que las decisiones de política económica en nuestros países se encontrarán de nuevo, y por un largo tiempo, en ese difícil espacio de nadie, entre Escila y Caribdis. Una situación muy lejana de la que vivimos durante los años del triunfo de los mercados financieros globales, en los que la idea del mundo idílico de la estabilidad macroeconómica dominó la mentalidad de agentes económicos, políticos y académicos. Naturalmente, también entonces existían conflictos entre objetivos, pero se consideraban como un problema secundario, menor. En el nuevo entorno, la decisión política será sin duda más intrincada y espinosa; pero, al menos, tendremos el consuelo de que su análisis, además de arduo, será también más realista e interesante.

## La política óptima, una arrogante pretensión intelectual

Si algo resume el concepto básico de la política macroeconómica durante la etapa de hiperglobalización era la creencia de que es posible definir e instrumentar una política óptima: aquella que

de forma permanente permite hacer máximas las ganancias de credibilidad ante los mercados financieros globales. Esa política óptima se asoció, como hemos visto ya, inequívocamente a un objetivo de inflación estable y bajo, próximo a cero. Una de las lecciones importantes en materia de política económica de esta gran crisis financiera es poner de manifiesto el error de creer que se puede definir una política permanentemente óptima, ya sea esa u otra cualquiera.

La idea de política óptima hizo su aparición en los años cincuenta, en pleno consenso keynesiano, de la mano de las aportaciones del conocido economista holandés Jan Tinbergen, al que se considera el padre de la teoría de la política económica moderna. Este planteamiento tuvo en su momento la ventaja de presentar un esquema lógico, claro y operativo para manejar la política económica. Por eso obtuvo un respaldo casi general durante dos décadas. Pero entre otras limitaciones, era heredero de una mentalidad propia de la ingeniería social, muy relacionada con el viejo positivismo compitiano que aspiraba a «predecir para controlar»<sup>25</sup>. Había una extraordinaria arrogancia intelectual que llevaba a eliminar la complejidad de la realidad mediante una construcción algorítmica.

En los años setenta el enfoque de Tinbergen fue sometido a un fuego graneado de críticas, debido sobre todo a que partía del supuesto implícito de que el único móvil del *policymaker* es maximizar la función de bienestar, el interés general. La escuela de la Public Choice, una de las corrientes del nuevo liberalismo de esa época, aportó una dosis de mayor realismo al introducir la idea de que los políticos no actúan sólo persiguiendo el interés general, sino que tienen también sus propios objetivos que hay que tener en cuenta si se quiere entender las políticas económicas.

Pero esa crítica no rompió con la idea de política óptima. Al contrario la agudizó, porque

si bien la ambición de Tinbergen era definir una política óptima contingente, distinta para cada momento y basada en el bienestar social, lo que ahora se buscará es una política permanentemente óptima de acuerdo con otros criterios. Para la corriente intelectual del mercado libre (*Public Choice*), política óptima sería aquella que garantiza el Estado mínimo permanente. Se trata, por tanto, de una política *de ordenación*, que debe establecer las reglas y criterios generales, y a ser posible sobre bases de consenso. Pero nunca debiera constituirse como una política *de proceso*, basada en actuaciones discrecionales de la política. Por su parte, para la corriente de la nueva macroeconomía clásica, lo determinante es que las políticas se dirijan a lograr ganancias de credibilidad por los mercados. El criterio básico que debe orientar esa búsqueda es el objetivo de inflación cero. Una y otra corriente del nuevo liberalismo no son contradictorias, sino que se complementan, acotando en su conjunto lo que ha sido durante décadas el desiderátum central de la definición de políticas.

En ese sentido, las décadas del triunfo de los mercados financieros globales tuvieron mucho de *rabia*. En uno de sus viejos trabajos en torno a los procesos de formación de políticas en los países en desarrollo, Albert Hirschman recogió un vieja expresión de Flaubert, *la rage de vouloir conclure* («la rabia de querer concluir»)<sup>26</sup> para referirse a la pasión que anima a muchas personas de querer arreglar los problemas de una vez y por todas<sup>27</sup>. Pocas nociones encajan mejor en esa línea de doctrinarismo extremo que denuncia Hirschman que la idea de una política capaz de ser considerada óptima por encima de las circunstancias cambiantes de la economía y la sociedad. Y de esa noción es, desde luego, un ejemplo destacado la «política de grado cero» que estuvo vigente entre 1980 y 2007.

<sup>25</sup> McCloskey (1996).

<sup>26</sup> «La rabia de querer concluir es una de las manías más funestas y más estériles que pertenecen a los humanos»; Gustave Flaubert, *Correspondence, Lettre a M. L. de Chantepie*.

<sup>27</sup> Hirschman (1963).

Algunos economistas de primer nivel vienen clamando desde hace tiempo contra esa concepción dogmática. Dani Rodrik, por ejemplo, ha dedicado un libro, con el significativo título de *One Economics, Many Recipes*, a explicar la necesidad de evitar la aplicación de supuestas fórmulas infalibles para abordar la tarea del crecimiento económico<sup>28</sup>. Pero fue de nuevo Hirschman quien, en otro de sus extraordinarios libros, desmontó la idea de la posibilidad y conveniencia de que los científicos sociales dedicasen sus esfuerzos a buscar una política óptima al señalar que:

«La búsqueda ininterrumpida de políticas e instituciones permanentemente óptimas que caracterizan buena parte de las ciencias sociales, está a menudo mal encarrilada. En diversas situaciones acaso se pueda definir la optimalidad con respecto a la amplitud y frecuencia de reversiones periódicamente necesarias de política y cambios en las instituciones»<sup>29</sup>.

Esta idea de la política económica alternativa, adaptativa y pragmática, formulada hace casi cuatro décadas, se ajusta mejor a las realidades reveladas por la gran crisis financiera que centenares de investigaciones supuestamente «de frontera» publicadas en los últimos años en torno a si determinada intervención o política específica satisface el criterio de credibilidad de los mercados, o proporciona una tasa de inflación muy cercana a cero. Es por ese motivo que considero que la Gran Recesión, a la que en otro lugar he definido como una crisis keynesiana y schumpeteriana, puede también, desde el punto de vista de la política económica necesaria, definirse como una *crisis hirschmaniana*, en la medida en que ha dejado en evidencia lo vano de buscar políticas que sean óptimas de un modo permanente.

Lo anterior no constituye una llamada al nihilismo metodológico, o al «todo vale». Es,

sencillamente, la identificación de otro aspecto clave de la crisis teórica que está asociada a la crisis económica: el hundimiento de la idea de que hay una única teoría simple e inobjetable para sustentar una única posibilidad de política virtuosa. En realidad se trata de buscar un camino más modesto para las relaciones entre análisis económico y política. En nuestra opinión, posiblemente lo que veremos en el inmediato futuro no será tanto un cambio radical en las teorías económicas, cuanto una mayor humildad y un uso menos dogmático de las teorías a la hora de diseñar políticas. Acojémonos, por tanto, al consejo de Robert Skidelsky de asignar «un papel más modesto de la propia teoría económica como preceptora de los gobiernos»<sup>30</sup>.

## ¿Traerá esta crisis un nuevo *New Deal*?

A lo largo de las páginas anteriores hemos ido viendo como la crisis financiera y la Gran Recesión que la ha seguido han alumbrado nuevos razonamientos económicos que dejan más campo para la experimentación de políticas. ¿Podemos pensar que veremos un viraje político económico como el que tuvo lugar después de la crisis de los años treinta, un nuevo *New Deal* en el que el equilibrio entre mercados y gobiernos se incline hacia una mayor intervención pública y más intensa regulación de los mercados? No es fácil.

La dinámica de destrucción creativa asociada a la crisis juega a favor de ese cambio. El modelo basado en la autorregulación de los mercados y políticas macroeconómicas de grado cero es difícilmente defendible en las circunstancias actuales. Además, la propia crisis ha hecho aparecer con fuerza inusitada la posible condición de los Estados como «instituciones intermedias» entre los merca-

<sup>28</sup> Rodrik (2007).

<sup>29</sup> Hirschman (1971).

<sup>30</sup> Skidelsky (2009).

## Lecciones de la regulación financiera como instrumento macroeconómico

Respecto de la regulación financiera, una de las lecciones de la crisis ha sido poner de manifiesto el fuerte impacto macroeconómico que puede llegar a tener el comportamiento de las instituciones financieras. Pocos defenderán a estas alturas que la regulación de la conducta de estas instituciones debe dejarse exclusivamente a la «vigilancia de mercado».

La lección aquí es que una estricta supervisión financiera, en particular la crediticia, debe acompañar firmemente a las políticas monetarias, en una visión comprensiva de la intervención macroeconómica. Dejando ahora al margen la cuestión de la escala a la que se deben generar las regulaciones y el organismo encargado de ello, la buena supervisión es un instrumento imprescindible para mantener el control sobre el riesgo sistémico. Para lo cual, «la supervisión necesita ser intrusiva, adaptativa, escéptica pero proactiva, comprensiva y conclusiva»<sup>31</sup>.

## Lecciones sobre los tipos de cambio

Como elemento de contraste, sin embargo, interesa consignar que al lado de todas esas que podemos considerar novedades, la acción política económica contra la crisis de muchos gobiernos ha seguido y seguirá utilizando algunos instrumentos tradicionales. Por ejemplo, no se debe olvidar que el tipo de cambio continúa siendo un instrumento extraordinariamente poderoso de política económica, al igual que lo fue en el pasado.

Los episodios de guerras de divisas vividos a lo largo de 2010, en los que participaron, en mayor o menor medida, gobiernos de países tan importantes como Japón, Estados Unidos y el

Reino Unido, además de, por supuesto, China o Brasil, podrían ir a más en los próximos meses o años, convirtiéndose en un obstáculo para la recuperación general de la economía mundial. Pero algunos países concretos podrían sacar buen provecho de esas estrategias como palanca para dejar atrás las tendencias al estancamiento e incentivar la recuperación, tal y como ocurrió con Gran Bretaña en los primeros años treinta con su célebre decisión de abandonar el patrón oro.

Vemos pues, que las lecciones de la crisis respecto a las políticas macroeconómicas apuntan en la dirección de buscar mayores espacios y autonomía de acción para la política. Las tendencias van hacia políticas fiscales más activas y contingentes; estrechamiento de los fenómenos de competencia fiscal y reducción de impuestos, sobre todo en relación con la inversión financiera; políticas monetarias más flexibles y menos focalizadas en la inflación cero o muy baja; mayor papel de regulación financiera, y una presencia mucho más activa de la supervisión como instrumento de estabilidad macroeconómica.

## Recentralización de la política fiscal

Un mayor peso de las políticas macroeconómicas, y en particular la fiscal, puede inducir cambios en un elemento institucional muy diferente de los ya mencionados: en la estructura de gobierno multinivel. La teoría del federalismo económico apunta a que el nivel de gobierno adecuado para formular políticas macroeconómicas eficientes es el más centralizado. Es diferente el caso de las de carácter microeconómico, para las cuales la esfera de decisión de los gobiernos subcentrales parece más recomendable.

En los últimos treinta años fue consolidándose una tendencia al vaciamiento del nivel central de gobierno. A partir de la crisis, esa tendencia podría cambiar de un modo diametral. Ahora la prioridad

<sup>31</sup> Viñals *et al.* (2010).

dos internacionales –que como hemos mostrado, son hasta el extremo impersonales e ignotos- y la masa de ciudadanos inseguros e indefensos. El historiador Tony Judt lo ha analizado en esos términos en su libro testamentario, *Ill Fares the Land* («Algo va mal»):

«Con las tensiones derivadas de la globalización y las crisis que la acompañan, el Estado tendrá que actuar cada vez más para resolver conflictos. Al ser la única institución que se encuentra entre los individuos y los actores no estatales, como los bancos y las corporaciones internacionales, la única instancia reguladora que ocupa el espacio entre los órganos transnacionales y los intereses locales, es probable que el Estado territorial acreciente su importancia política»<sup>32</sup>.

Pero en la actual situación también existen elementos que juegan abiertamente en contra de cualquier cambio. Además, ahora no están presentes algunos elementos que sí lo estaban en los años treinta o en los setenta y que favorecieron el cambio de rumbo político económico en esas dos etapas. En particular, nos referiremos a cuatro relevantes asuntos que a nuestro juicio obstaculizarán esa posibilidad y limitarán la magnitud de ese viraje. Primero, la pervivencia de inercias asociadas a ideas, miedos e intereses ligados al pasado. Segundo, resistencias relacionadas con la percepción social del espacio de lo público y el grado de confianza en la democracia. Tercero, la ausencia de una nueva caracterización del Estado y de su papel. Y cuarto, las escasas novedades en materia de distribución de la renta<sup>33</sup>.

La consideración conjunta de estos cuatro grandes obstáculos para el cambio, hace surgir dudas sobre el modo en el que una posible transformación del equilibrio entre mercados y políticas, y de la propia idea de política económica, pudiera

trasladarse a la agenda política y al conjunto de la sociedad. Observado desde una perspectiva histórica, vemos como en las décadas de postguerra todo el espectro político central de los países desarrollados se adaptó a lo que solemos llamar consenso keynesiano. Esa adaptación le resultó fácil a la socialdemocracia, lo que en muchos países le proporcionó la ventaja de la iniciativa. Por el contrario, no hará falta decir que la transformación económica de los años setenta y siguientes les vino como anillo al dedo a los movimientos liberal-conservadores. Las izquierdas, en cambio, con frecuencia han vagado como verdaderos fantasmas en ese panorama.

¿Y ahora qué? Lo que en principio podría parecer como una oportunidad para la «venganza de la izquierda» está muy lejos de marcar una tendencia clara. Algunos lo vieron así al principio de la crisis. De ahí la retórica inicial que apuntaba a *reformular el capitalismo*. Pero la desconfianza social hacia la política, la ausencia de una renovada teoría del Estado y la escasa renovación doctrinal en materia de distribución, le resta a la izquierda política buena parte de su capacidad para afrontar con confianza la continuada batalla que se anuncia entre política y mercados<sup>34</sup>.

Pero también las derechas tradicionales se ven obligadas a renovar su discurso, apartándose con cierta rotundidad del simple recetario fraguado en los ochenta en torno a los principios de Estado mínimo o la reducción de impuestos a toda costa<sup>35</sup>. Es verdad que con la multiplicación de los desequilibrios fiscales, a partir de 2010 algunos de los

<sup>32</sup> Judt (2010).

<sup>33</sup> Un análisis detallado de que como están jugando esos cuatro factores se puede ver en Arias y Costas (2011).

<sup>34</sup> Muchas de las contradicciones políticas de gran calado que se observan en múltiples países desde el comienzo de la crisis tienen que ver con ello. Un ejemplo de esa indeterminación de fondo lo tenemos en la pregunta tantas veces formulada desde 2008 en medios de prensa de todo el mundo: ¿cómo es que con el trasfondo de una contracción que lleva a que dirigentes conservadores hablen de «crisis del capitalismo» sean las izquierdas las que tienden a perder las elecciones?

<sup>35</sup> Para el interesante caso del Reino Unido, por ejemplo, véase Blond (2010). Para EEUU, véase Richard Posner (2009).

principales partidos conservadores –con el alemán y el británico, a partir de 2010 destacaron por sus programas radicales de ajuste y adelgazamiento del sector público. Pero en líneas generales, el discurso que ahora prevalece en la derecha política es mucho más matizado que el del thatcherismo.

En consecuencia, si algo se adivina en relación con los efectos de la crisis sobre el panorama político es una tendencia a la confusión y a una mayor inestabilidad que en el pasado reciente, con cambios frecuentes en la orientación política de los gobiernos.

## Referencias bibliográficas

- ARIAS, X. C. y COSTAS, A. (2011): *La Torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la tormenta*, Barcelona, Colección Noema, Editorial Ariel.
- BIBOW, J. (2004): «Reflections on the current fashion for central banks independence», *Cambridge Journal of Economics*, 28: 549-576.
- BLANCHARD, O.; DELL'ARICCIA, G. y MAURO, P. (2010): «Rethinking Macroeconomic Policy», *IMF Staff Position Note*, February.
- BLINDER, A. (1999): *Central Banking in Theory and Practice*, The MIT Press, Cambridge-Mass.
- BLOND, P. (2009): «Rise of the red Tories», *Prospect*, 155.
- DIXIT, A. K. (1996): *The Making of Economic Policy*, The MIT Press, Cambridge-Mass.
- GOODHARDT, C. A. (2010): «The changing role of central banks», *BIS Working Paper*, 326.
- HIRSCHMAN, A. O. (1963): *Journeys Toward Progress: Studies in Economic Policy-Making in Latin America*, Twenty Century Fund, New York.
- HIRSCHMAN, A. O. (1971): *A Bias for Hope. Essays on Development and Latin America*, Yale University Press, New Haven.
- JUDT, T. (2010): *Ill Fares the Land*, Penguin, New York (v.e., *Algo va mal*, Taurus, 2010).
- MC CLOSKEY, D. N. (1996): *The Vices of Economists. The Virtues of the Bourgeoisie*, Amsterdam University Press. (A)
- MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2010): *Debt and deleveraging: The global credit bubble and its economic consequences*, January, Washington D.C.
- NORTH, D. C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press.
- OSTROM, E. (2009): «Las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería», *Revista de Economía Institucional*, 11, 21.
- POSNER, R. (2009a): *A Failure of Capitalism: The Crisis of '08 and the Descent into Depression*, Harvard University Press, Cambridge-Mass.
- PROISSI, W. (2010): «Why Germany fell out of love with Europe», *Bruegel Essays*, July.
- RODRIG, D. (2007): *One Economics, Many Recipes. Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press.
- SKIDELSKY, R. (2009): *Keynes, the Return of the Master*, Penguin Books, Allan Lane (v. e., Crítica, 2009).
- SPIILINBERGO, A. et al. (2008): «Fiscal Policy for the Crisis», *IMF Staff Position Note* 08/01.
- STIGLITZ, J. (2010a): *Freefall. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, Barnes and Noble, New York.
- STRAUSS-KAHN, D. (2010): «Economic Policy Challenges in the Post-Crisis Period», *Institute for New Economic Thinking*, April, Cambridge.
- VIDAL-FOLCH, X. (2011): «Esos falsos independientes», *El País*, 17-2.
- VON HAGEN, J. (2010): «The Sustainability of Public Finances and Fiscal Policy Coordination in the EMU», *Case Network* 412.
- WALTHER, H. (2009): «Economic Policy after the crash», *Intervention*, 6, 2.







# EL SISTEMA BANCARIO TRAS LA GRAN RECESIÓN

*José Carlos Díez*

Intermoney

## 1. Introducción

En el último ciclo de la economía española que comenzó en 1994 y finalizó en 2009, el sistema bancario español registró profundas transformaciones, al igual que lo hizo el resto de la economía. La entrada en el euro provocó fuertes perturbaciones tanto por el lado de la oferta como de la demanda de crédito que conviene analizar con sosiego y perspectiva. El sistema pasó de la mayor accesibilidad al crédito de la historia, durante la fase expansiva, a la mayor restricción crediticia desde la crisis bancaria de finales de los años setenta.

El objetivo de este artículo es analizar cuál es la situación actual del sistema bancario y cuáles serán los principales retos que tendrá que afrontar el sector en el futuro, pero es imposible hacerlo sin analizar lo que ha sucedido en la última década. La Gran Recesión finalizó en 2009 pero aún no hemos superado la crisis financiera que comenzó en 2007. En los próximos meses, después de escribir este artículo, se tendrá que acometer la reestructuración de Grecia y hay riesgo de que la economía mundial entre en una nueva recesión por lo que el largo plazo para el sector bancario es 2012. No obstante, hay vida después de 2012 y es necesario acertar en el diagnóstico y definir una estrategia, por muy incierto que sea el entorno. Como decía Séneca «ningún marino llega a puerto si no sabe dónde se dirige».

Para ello el artículo comenzará describiendo un periodo excepcional de la historia económica de España que comenzó como una Edad de Oro del crédito y acabó en la Gran Recesión. Se analizará especialmente la excesiva exposición del sistema

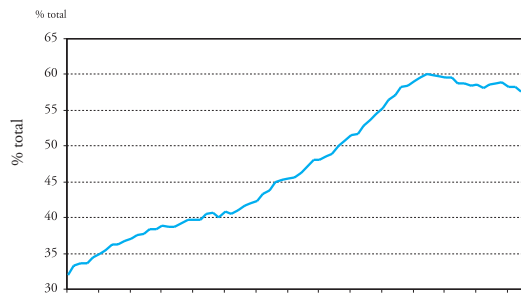
bancario al boom residencial y a la financiación en los mercados, las dos principales vulnerabilidades en la actualidad del sistema bancario y por su magnitud de la economía española. A continuación, se analizará el entorno actual en el que el sistema bancario tiene que desenvolverse, haciendo especial hincapié en la crisis de la deuda europea. La crisis griega que comenzó en 2010 ha provocado muchas tensiones de financiación del sistema bancario español y ha elevado significativamente sus costes de financiación. Posteriormente, se hará un intento de determinar el escenario más probable al que nos dirigimos y los escenarios de riesgos futuros que deben contemplarse en cualquier ejercicio de prospectiva. El ejercicio es condición necesario para detallar los retos estratégicos que deberá afrontar el sector bancario. Para terminar, a modo de conclusión, se extraerán las principales lecciones para el futuro.

## 2. De la Edad de Oro del crédito a la Gran Recesión

### 2.1 El sistema bancario y el boom inmobiliario

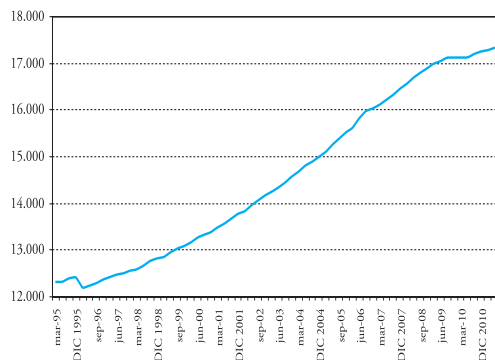
En el Gráfico 1 se puede observar como la exposición del sistema bancario al boom inmobiliario fue exponencial desde 1997 y acabó casi monopolizando la actividad del sector. El índice ladrillo se compone de los préstamos hipotecarios, a promotores y al sector de la construcción. Pasó de suponer un tercio de la cartera crediticia en 1997 a casi dos tercios en 2011. La mitad de la

Gráfico 1.  
Exposición bancaria al boom inmobiliario



Fuente: Banco de España. Elaboración propia.

Gráfico 2.  
Número de hogares



Fuente: Banco de España.

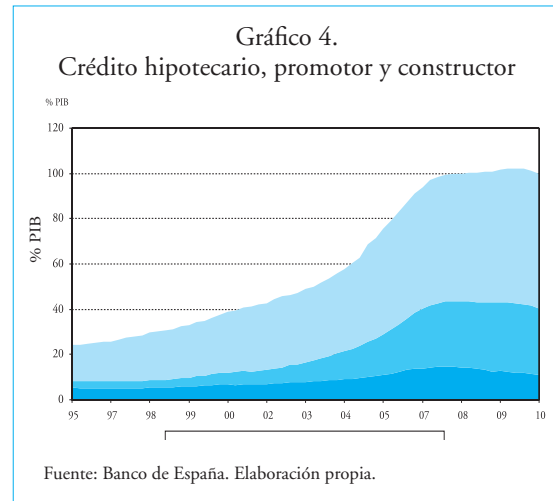
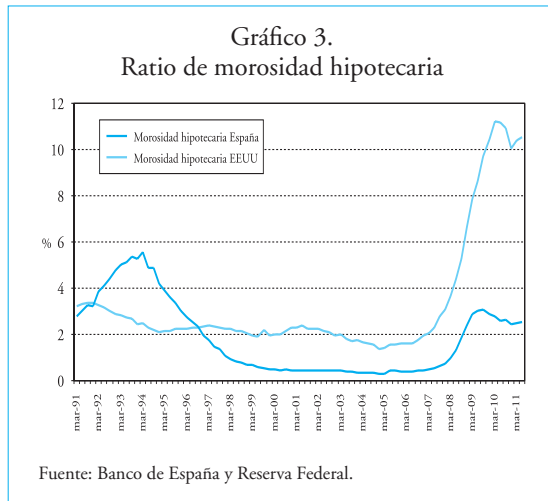
exposición es en hipotecas pero destaca el intenso crecimiento del préstamo a promotores. Esta elevada exposición del sector bancario al sector residencial ha sido la principal conexión entre la crisis financiera y la economía real y ayuda a explicar el frenazo en seco, la intensa destrucción de empleo y el fuerte aumento de la tasa de paro que registró la economía española desde 2007 a 2009.

Ahora es normal hablar de burbuja inmobiliaria y la sensación es que todo lo sucedido antes de 2007 se ha pinchado. Dentro de unos años se podrá ver con mayor claridad que hubo aspectos positivos en el boom de crédito. El principal fue el intenso aumento de la población, especialmente por la llegada de inmigración, que no elimina pero si minora el problema de envejecimiento de

la población española. En 1993, algunos estudios anticipaban la insostenibilidad del sistema de pensiones público en 2010. Ahora los mismos autores, con los mismos modelos, prevén que la insostenibilidad será en 2025. La vivienda es un bien de primera necesidad y suele ser un cuello de botella para el desarrollo económico. En el Gráfico 2 se puede observar el espectacular crecimiento del número de hogares el cual no podría haber sido posible sin un periodo excepcional de accesibilidad al crédito hipotecario.

Desde que comenzó el boom inmobiliario los economistas y los organismos internacionales alertaron de los peligros derivados del exponencial crecimiento del endeudamiento familiar pero la realidad ha demostrado que el fenómeno tenía fundamentos de oferta y de demanda que justificaban el boom. En el Gráfico 3 se puede observar la tasa de morosidad en España en 2010 fue muy inferior a la de 1994 y muy inferior a la de EEUU en 2011. La diferencia con EEUU es principalmente por la diferencia en nuestra Ley hipotecaria y por los excesos cometidos en las hipotecas *subprime* al otro lado del Atlántico. En España las hipotecas se formalizan como un préstamo personal con una garantía hipotecaria adicional por lo que en caso de impago el prestatario responde con todo su patrimonio y renta personal si el embargo de la vivienda no es suficiente para cubrir la deuda. En EEUU el crédito no tiene garantía personal en la mayoría de las ocasiones y el desplome del precio de la vivienda ha llevado a que muchas familias renunciasen a la propiedad y se la entregaban a la entidad financiera, lo cual ha disparado la morosidad. No obstante, en EEUU hay estados que también tienen leyes hipotecarias similares a las españolas y la tasa de morosidad ha sido también mayor.

Seguramente hay componentes culturales que ayudan a explicar la menor morosidad y también la mayor tradición de vivienda en propiedad en España. No obstante, la variable determinante para explicar la baja morosidad ha sido en primer



lugar la pertenencia al euro y en segundo lugar tener las hipotecas mayoritariamente a tipo variable y a un tipo de interés de referencia europeo que ha caído a mínimos históricos desde 2008, reduciendo significativamente el esfuerzo familiar en porcentaje de su renta, variable determinante para explicar la morosidad. En diciembre 2010, el Banco de España obligó a un ejercicio de transparencia de las entidades que ofrecía resultados muy reveladores. La tasa de morosidad de hipotecas apenas ha superado el 3%, o sea casi el 97% de las familias hipotecadas están cumpliendo sus compromisos de pagos. Más de dos terceras partes de esa morosidad se concentran en hipotecas que se concedieron en origen con una deuda superior al 80% del valor de la tasación. Por lo tanto, las hipotecas que se concedieron siguiendo los principios tradicionales de prudencia por debajo del 80% del valor de la tasación apenas han tenido morosidad, a pesar de que la Gran Recesión ha provocado una destrucción del 10% del empleo y más de dos millones de personas han perdido su puesto de trabajo.

Sin embargo, los créditos más contaminantes han sido los concedidos al sector promotor. Estos créditos suman 400.000 millones de euros, si se incluyen los activos adjudicados, el equivalente al 40% del PIB. En el Gráfico 4 se puede observar

la evolución del índice ladrillo descompuesto por partidas y en porcentaje del PIB. El Gráfico refleja bien el aumento del endeudamiento de la economía española relacionado con el boom inmobiliario que ha pasado del 25% del PIB en 1995 al 100% en 2010. Destaca el aumento del crédito hipotecario pero, sobre todo, del crédito promotor que ha pasado de suponer el 5% del PIB en 1995 al 30% en 2010. A esta cifra hay que añadirle los activos adjudicados y los créditos ya considerados fallidos, lo cual aproxima la exposición al sector promotor al 40% del PIB.

El Banco de España, véase Informe de Estabilidad Financiera 2011, estimó que, a finales de 2010, casi la mitad de créditos al sector promotor son problemáticos, bien por qué ya son de dudoso cobro o bien por qué son susceptibles de serlo. El significativo aumento de renta de las familias españolas, la bajada de tipos de interés reales y el incremento de la población justifican un boom inmobiliario. Pero lo que no es justificable es la burbuja de suelo que se ha producido en España que pasará a la historia mundial de la exuberancia irracional junto con la de los tulipanes holandeses en el siglo XVII o la de las empresas punto.com en la última década del siglo pasado. La burbuja situó los precios del suelo en niveles insostenibles e incentivo la inversión en suelos muy alejados

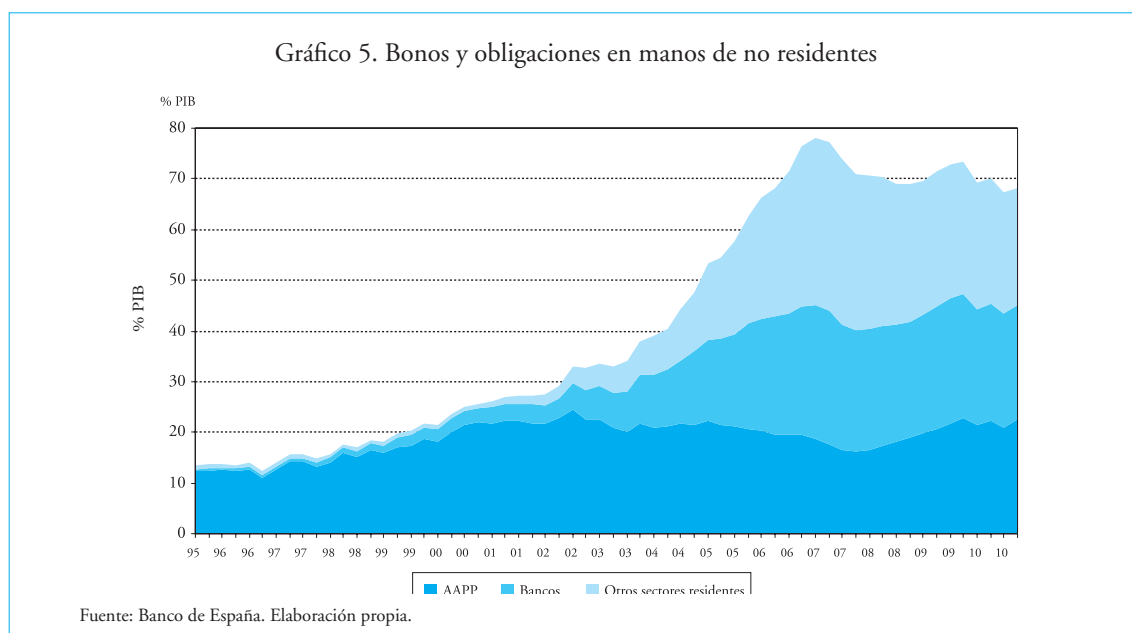
de las proyecciones demográficas y de desarrollo urbano. Por lo tanto, las pérdidas en las inversiones en suelo serán históricamente muy elevadas. Buena parte de esos activos problemáticos corresponden a la financiación de suelo o viviendas situadas muy alejadas en la periferia de las grandes ciudades o en segundo cinturón de la costa. Por fortuna, las entidades partían de elevados niveles de solvencia para absorber pérdidas que fueron reforzados por la obligación del Banco de España de la provisión anticíclica que alcanzó casi 30.000 millones de euros y que servirá para absorber buena parte de las pérdidas del préstamo promotor.

## 2.2 La dependencia de los mercados de capitales

Lo habitual es comparar esta crisis con la anterior y abrir el cajón para buscar el recetario de medidas para retornar a una senda de recuperación. Comparamos la caída del PIB y el aumento de la tasa de paro pero la realidad es que la economía española de 2011 es muy diferente a la de 1995. En el Gráfico 5 se puede observar el

principal cambio estructural de la economía española. En 1995 cuando algún agente de la economía española salía a buscar financiación exterior tenía que hacerlo con la mayor parte de su balance en pesetas y con una historia continua de devaluaciones. El inversor asumía riesgo de pérdida de valor del tipo de cambio y tenía un porcentaje de sus inversiones en activos españoles muy reducido por lo que nuestra economía estaba sometida a una estricta restricción financiera externa. En 1995 sólo el Estado conseguía endeudarse en el exterior y sus emisiones de bonos a largo plazo en los mercados de capitales eran equivalentes al 13% del PIB. En 2011 esta cantidad es del 70% y esta repartida en partes iguales entre Estado, grandes empresas y bancos que han canalizado el ahorro exterior a familias y pymes.

Este aumento de nuestra dependencia de financiación en los mercados de capitales es lo que nos hace tan vulnerables al contagio financiero y a la inestabilidad en los mercados. No hace falta que haya fuga de capitales y ventas de activos españoles, es suficiente con que los inversores dejen de refinar los vencimientos de nuestros bonos para que se intensifique la restricción de crédito y la

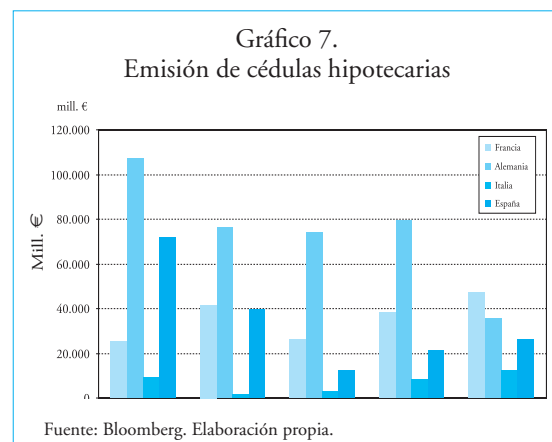
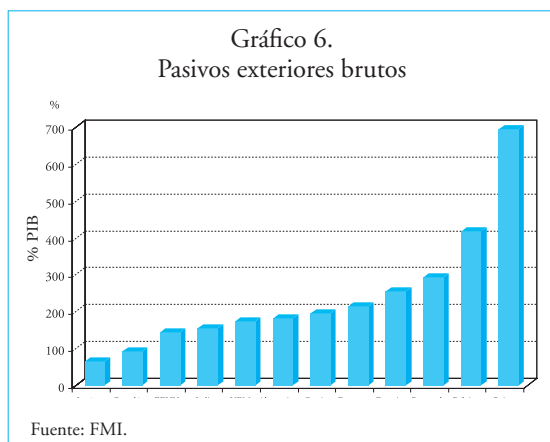


economía real se resienta. No debemos olvidar que después de la peor recesión en décadas seguimos teniendo un déficit exterior del 4% del PIB. La percepción es que estamos padeciendo una crisis de la deuda pública y es muy importante recordar permanentemente que esto es una crisis de deuda y que en el caso español es principalmente privada.

Siendo conscientes de nuestra vulnerabilidad no conviene caer en la autoflagelación por la maldición de la deuda. En el Gráfico 6 se compara el total de pasivos exteriores, bonos más créditos sobre todo interbancarios, y nuestra situación no difiere mucho de la de Alemania, es inferior a la de Francia e infinitamente inferior a la irlandesa o la del Reino Unido. Lo que ha sucedido en España ha sido que al entrar en el euro la economía se liberó de la restricción financiera exterior y ha convergido con el resto de socios europeos en ratios de endeudamiento. El proceso es equivalente a recrecer una presa y ver como se llena de agua el embalse. El problema es que el embalse ha desbordado y en el próximo lustro ya no será posible aumentar significativamente el endeudamiento exterior.

La crisis financiera en 2007 afectó principalmente al mercado de titulaciones y cédulas hipotecarias que era el principal activo de financiación del sistema bancario español. En el Gráfico 7 se puede comprobar cómo pasamos de emitir 70.000 millones en 2007 a menos de 10.000

millones en 2008 y 25.000 en 2010. En 2007 el 80% de las cédulas y titulaciones eran compradas por inversores internacionales y este canal de financiación llegó a suponer el 75% de la financiación de nuestro déficit por cuenta corriente. El cierre de este mercado internacional fue la causa principal que activó la restricción de crédito y la profunda recesión que ha registrado la economía española, la peor en seis décadas. No obstante, la situación podría haber sido infinitamente peor ya que en 2008 la política fiscal anticíclica permitió que la deuda pública fuera el principal canal de financiación exterior de nuestro déficit por cuenta corriente. Nuestra pertenencia al euro y disponibilidad de financiación de nuestro sistema bancario en el Banco Central Europeo en los momentos de máxima tensión en los mercados tras la quiebra de Lehman Brothers también contribuyó a evitar un frenazo más brusco del registrado. De no haber tenido margen de maniobra de política fiscal y política monetaria, el cierre del mercado de cédulas habría supuesto un frenazo en seco similar a las de las crisis de países emergentes, véase Calvo. La economía española tendría que haber tenido un superávit por cuenta corriente en 2008 lo cual habría supuesto mayor ahorro, menor consumo y menor inversión. En este escenario nuestro PIB habría caído un 10% y nuestra tasa de paro sería del 25%.

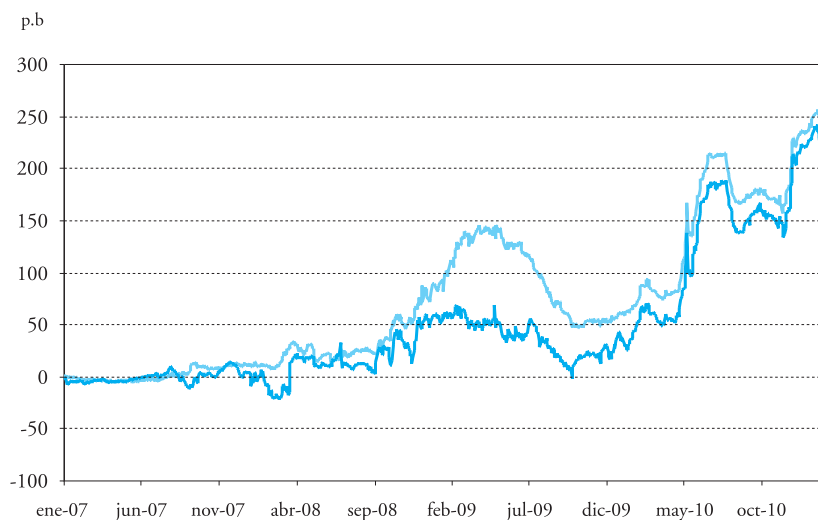


En el Gráfico 8 se puede observar la evolución del diferencial de nuestras cédulas hipotecarias con respecto a la curva swap o Euribor y con respecto a las cédulas alemanas. Las entidades españolas han pasado de emitir cédulas a tipos prácticamente a la par contra la curva Euribor a pagar en 2011 diferenciales de 2.5 puntos porcentuales. El modelo de negocio hasta 2007 era dar hipotecas a Euribor más 0.5% y conseguir financiación en el mercado con la garantía de esas mismas hipotecas a Euribor, lo cual eliminaba los problemas de liquidez y garantizaba un margen para la entidad de 0.5%. El margen era reducido pero el fuerte crecimiento del crédito se encargaba de cumplir los objetivos de crecimiento de los beneficios. El problema es que las hipotecas tenían una duración media de veinticinco años y la duración media de las emisiones de cédulas era de diez años. Ahora las hipotecas siguen referenciadas al Euribor pero la entidad tiene que refinanciar los vencimientos a tipos superiores, cómo se observa en el Gráfico 8, lo cual ha provocado un fuerte deterioro de la rentabilidad del sistema bancario. Además, no hay capacidad de refinanciar el total de los vencimientos

lo cual genera problemas de liquidez, intensifica la restricción de crédito y ayuda a explicar la guerra de depósitos que tiene un impacto muy negativo sobre el margen y la rentabilidad de las entidades.

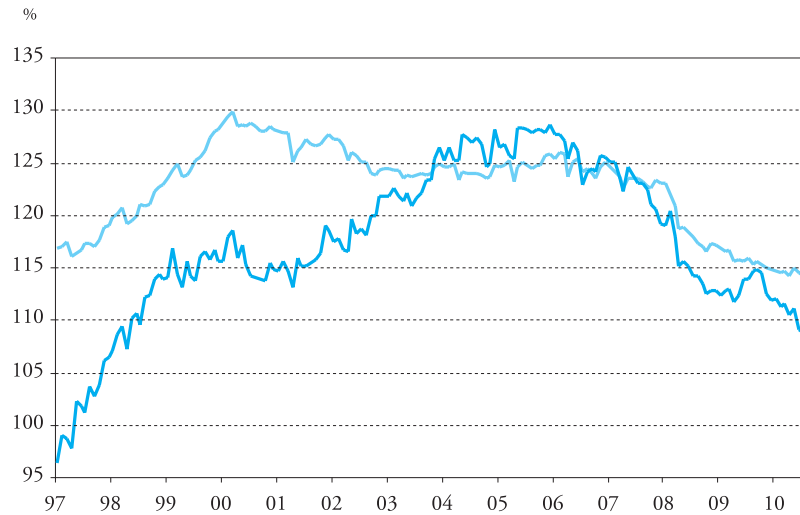
La reacción del sistema ha sido la lógica. En el Gráfico 9 se puede ver el comportamiento de la ratio crédito sobre depósito del sistema bancario español comparada con el del conjunto de la Eurozona. España partía antes del euro con un sistema de banca tradicional en el que el 100% de la cartera crediticia se financiaba con depósitos minoristas en la red de sucursales, por lo que la dependencia de los mercados de capitales era insignificante. La entrada en el euro y el acceso a sus mercados de financiación provocó un proceso de convergencia de nuestro sistema al del resto de países. Aunque la base de depósitos crecía, la cartera de crédito lo hacía en mayor proporción. La diferencia se financiaba en los mercados de capitales y la mayor parte con apelación al ahorro externo. El resultado del intenso proceso de inversión de las familias y empresas españolas fue financiado principalmente a través del sistema bancario que asumió el riesgo de refinanciación y de apelación al ahorro externo para conseguirlo.

Gráfico 8.  
Diferencial Alemania-España cédulas hipotecarias



Fuente: Bloomberg y elaboración propia.

Gráfico 9.  
Ratio de crédito sobre depósitos



Fuente: Banco de España. Elaboración propia.

Desde que comienza la crisis financiera en 2007, el sistema bancario europeo y especialmente el español han reducido significativamente su ratio de crédito sobre depósitos para reducir su dependencia de los mercados de capitales. ¿Cuál han sido los efectos? Restricción de crédito y guerra por el pasivo. Esta ha sido la principal causa de nuestra restricción de crédito, sin la cual es imposible explicar la profunda recesión y que ha llevado aparejada un record históricos en cierre de empresas y destrucción de empleo.

El estigma de las titulaciones y cédulas hipotecarias, también denominados tóxicos, ahuyentó a los inversores y se redujo significativamente su operatividad. Tras cuatro años de crisis la realidad es que el porcentaje de impago efectivo en las titulaciones estadounidenses ha sido del 9%, muy concentrado en préstamos *subprime*, en las titulaciones europeas la tasa de impago ha sido tan sólo del 1% y hasta la entrega de este artículo ninguna cédula hipotecaria europea ha incumplido sus compromisos de pago. Sin embargo el estigma llevó a provocar precios de estos activos que en el caso de las titulaciones

descontaban pérdidas esperadas del 80% y de las cédulas del 30%. Las normas contables obligaban a las entidades a contabilizar estos activos a precio de mercado, por lo que según caía el precio de las titulaciones, caía el de las acciones de los bancos en bolsa y sus necesidades de recapitalización. En marzo de 2009, el Congreso de EEUU cambió las normas contables y permitió a las entidades valorarlos a vencimientos y sólo declarar como pérdida el impago efectivo, igual que se hace en una cartera de crédito convencional. No es casual que el día en el que el Congreso aprobó este cambio contable coincidiese con el suelo de las bolsas, con el final de la deflación de activos y con el principio del fin de la Gran Recesión.

Sin embargo, normalmente no se tiene en cuenta que el problema de España era de vulnerabilidad financiera y no de potencial de crecimiento y la percepción es que todo lo sucedido en el último ciclo de la economía española ha sido una burbuja. Estas dudas no se sostienen si se analiza los fundamentales pero son las que explican nuestro diferencial de tipos de interés y nuestras primas de riesgo. Para empezar, el 40%

de esas deudas con el exterior pertenecen a dos bancos: Santander y BBVA y, en buena medida, son un problema contable. Para no perder el sentido de la magnitud la deuda pública sólo explica el 25% de nuestros pasivos exteriores, el mismo porcentaje que los pasivos del banco de Santander. Si la filial Santander UK presta dinero a su matriz en Madrid se contabiliza como un pasivo de la economía española, lo cual es una convención contable pero es absurdo que acabe afectando a nuestra prima de riesgo. La mayor parte de ese aumento de endeudamiento externo pertenece al proceso de internacionalización de nuestras grandes empresas y la mayoría son historias de éxito y sus inversiones en el exterior valen mucho más que la deuda asumida. Por lo tanto, el riesgo de impago o de quita es mínimo y los actuales diferenciales de tipos de interés que paga España SA no están justificados por los fundamentales económicos.

En 2015, España seguirá teniendo una deuda pública sobre PIB próximo al 75%, 10 puntos inferior a Alemania y al promedio de la Eurozona, según las proyecciones de los organismos internacionales. Por lo tanto, la solvencia del Estado tampoco debería estar en cuestión y los diferenciales de tipos no están justificados. El temor principal es que la excesiva exposición de nuestro sistema bancario doméstico a la burbuja inmobiliaria obligue al Estado a socializar deuda y eso ponga en cuestión la solvencia del país. Pero este temor tampoco se sustenta por los fundamentales. En el peor escenario se habla de 40.000 millones adicionales de capital al sistema bancario de los 20.000 que ya anunció el Gobierno. Esto supondría un 4% del PIB adicional de deuda pública, por lo tanto sigue sin poner en cuestión su sostenibilidad a largo plazo. En el Gráfico 7 se puede observar cómo España sigue siendo el país de la Eurozona con menor coste de socialización de deuda, a años luz de Alemania que está a punto de superar a Japón en la crisis de los noventa.

La otra paranoia es que la elevada tasa de paro llevará a España a una década de crecimiento pérdida a la japonesa. España ya ha tenido tasas de paro tan elevadas en 1984 y en 1994 y no ha impedido continuar su proceso de convergencia en renta por habitante. Entre 1975 y 1983 España sufrió una crisis de una magnitud similar o incluso mayor que la actual. La tasa de paro aumento durante diez años, pasó del 5% al 22%, el 20% de los ocupados trabajaba en la agricultura, hubo que reestructurar toda la industria pesada y la minería, alcanzamos el 25% de morosidad, quebró la mitad del sistema bancario, nos gastamos el 6% del PIB en sanarlo, la victoria socialista en 1982 provocó una fuga de capitales, en el momento más crítico de la crisis financiera sólo teníamos reservas de divisas para aguantar dos semanas y salimos. Alguien que haya estudiado en profundidad la historia de España de las últimas décadas no debería tener ninguna duda de que la sociedad española volverá a resolver la actual encrucijada con éxito. El problema es que los inversores internacionales desconocen nuestra historia y es clave que los españoles confiemos en nuestras posibilidades para poder convencerles. Si nosotros mismos tenemos dudas no podemos exigirles a ellos que nos sigan financiando.

El único escenario factible de insostenibilidad de nuestra deuda externa sería una ruptura del euro. Si eso sucede el marco alemán volvería a ser la moneda refugio y la peseta sufriría una intensa depreciación. Si España vuelve a la peseta y mantiene sus contratos en euros el stock de deuda externa en términos de PIB aumentarían en la misma proporción a la devaluación de la divisa, entraríamos en escenarios de insostenibilidad y no podríamos pagar el 100% de nuestros compromisos. Lo habitual en estas situaciones es que el país redenomine su deuda externa a la nueva divisa por lo que propietarios de los bonos perderían el porcentaje de la devaluación al convertir el dinero en marcos alemanes. Por esta razón, nuestra posición en el Consejo europeo tiene que ser de



defensa del euro y que no se plantee la posible salida de Grecia. Una salida de un país miembro supondría una amputación del proyecto europeo, una grave crisis institucional y abriría escenarios de profecías autorrealizables típicas de los mercados financieros del tipo ¿quién será el próximo? Esta dinámica sería nefasta para España. Los Tratados sólo permiten la salida voluntaria del país y de momento en Grecia los dos principales partidos niegan esta posibilidad. No obstante, la obsesión histórica de los anglosajones por el fracaso del euro y las dudas de los alemanes sobre el futuro de la moneda común ayudan a que el temor de los inversores a una posible ruptura del euro continúe y es necesaria una respuesta política creíble y contundente de los países europeos para acabar con esta incertidumbre. Por esta razón, hasta que Europa no resuelva la crisis griega no será posible acabar con la crisis financiera y la economía española seguirá sometida a restricción de crédito, su principal limitación para crecer, crear empleo y reducir la tasa de paro.

### 3. La crisis griega y el efecto contagio

La economía española en estos momentos se encuentra sometida de nuevo a restricción de financiación exterior, como sucedía antes de nuestra incorporación al euro. La situación ahora es más compleja ya que, derivado de nuestro aumento del endeudamiento, tenemos que afrontar cuantiosos vencimientos de deuda en los próximos años y la mayor parte de estos vencimientos corresponden al sistema bancario. En 2012, la banca española tendrá que afrontar 135.000 millones de vencimientos de bonos a largo plazo de los que el 40% corresponden a Santander y BBVA. Nuestra capacidad para refinanciar estos vencimientos y el coste al que lo hagamos serán los principales determinantes de la evolución de la economía española en 2012.

Tras la grave recesión de 2008, en el verano de 2009 comenzó una fase de recuperación en España con un patrón similar al de 1993. Las exportaciones volvieron a liderar la salida, contagiando a la inversión en equipo de empresas ligadas a sectores exportadores y luego el consumo. La recuperación se anticipó un año a las previsiones del consenso de los economistas y sorprendió por su intensidad, especialmente de nuestras exportaciones. La principal diferencia de patrón era en el empleo. La intensidad del ajuste residencial ha sido mayor en esta crisis que en 1992 y la destrucción de empleo en la construcción más prolongada. Otra diferencia era la restricción de crédito. Aún así a principios de 2010 comenzaba a producirse una reducción de los diferenciales de tipos de interés que aplicaba la banca a los créditos y condiciones menos estrictas, por lo que también se veía la luz al final del túnel de la crisis de crédito.

No obstante, la crisis griega hizo que esta luz al final del túnel fuera un nuevo tren que venía a arrollarnos. Entre abril y julio de 2010, los inversores internacionales sacaron de España 36.000 millones de euros que tenían invertidos en bonos o acciones cotizadas, el equivalente al 3,5% del PIB. En noviembre y diciembre volvieron a asustarse y sacaron 19.000, casi el 2% del PIB. En mayo de 2011, de nuevo la obsesión alemana por precipitar procesos en la reestructuración de la deuda griega involucrando a los inversores privados pero sin mostrar ningún plan e improvisando cada semana una nueva opción, ha vuelto a abrir la caja de Pandora de la desconfianza. De momento, entre mayo y julio salieron 35.000 millones, el 3,5% del PIB y cuando se publiquen los datos de agosto septiembre y octubre la cantidad será muy superior. Para no perder el sentido de la magnitud en septiembre y octubre de 1992, durante la crisis del Sistema Monetario Europeo, los inversores internacionales sacaron de España 2.000 millones de euros, el equivalente al 0,5% del PIB de la época. El relato de aquella época es

épico pero viéndola con perspectiva y comparada con la actual fue un juego de niños.

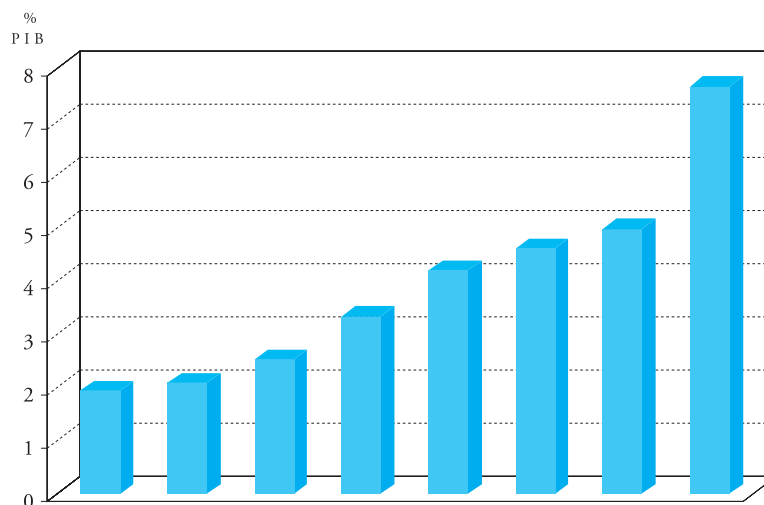
Tan sólo nuestra pertenencia al euro y la posibilidad de acceso ilimitado de nuestro sistema bancario a la liquidez del BCE ha impedido que España tuviera un frenazo brusco y una crisis de pagos convencional que habría supuesto entrar de nuevo en recesión y más desempleo. La visión romántica es que la devaluación nos habría sacado antes de la crisis, lo cual es cierto cuando el país no está altamente endeudado con el exterior como es el caso español. Cuando un inversor percibe el riesgo de devaluación se protege exigiendo mayores tipos de interés que fuera del euro podrían haber llegado a tasas del 10%. Si el Euribor a un año se hubiera aproximado al 10% la tasa de morosidad hipotecaria habría superado también el 10%, triplicando la actual, y la crisis bancaria habría sido más intensa aún que la de los años setenta.

Fuera del euro, España tendría que haber cerrado su déficit exterior bruscamente, como sucedió en 1992, pero en aquella ocasión el déficit por cuenta corriente era del 3% del PIB y en 2007 era del 10% del PIB. Una reducción del déficit

exterior sólo es posible disminuyendo aún más la inversión o aumentando el ahorro, en detrimento del consumo y habría supuesto otra recesión. El problema es que España tiene el mismo problema de dependencia de financiación exterior que EEUU, Reino Unido y otros grandes países. En un mundo con extrema restricción financiera en el que seguimos inmersos desde 2007, el crédito se ha convertido en un bien escaso y por eso aumenta su precio en forma de mayor diferencial de tipos de interés. Todos los países que se endeudaron en la Edad Dorada del crédito ahora tendrán que desapalancarse y sólo hay dos opciones: hacerlo ordenadamente a la estadounidense o hacerlo de manera caótica a la griega. Reducir el stock de deuda es cómo dar pedales en la bicicleta estática, el esfuerzo es equivalente al de una bicicleta normal pero tras el esfuerzo no has avanzado nada. España tendrá que destinar parte de su PIB anual para amortizar deudas futuras lo cual limitará su potencial de crecimiento durante unos años.

El origen del caos en los mercados de deuda pública europea comenzó con la crisis griega y no habrá orden hasta que se resuelva. En el

Gráfico 10.  
Intereses de la deuda pública



Fuente: FMI. Elaboración propia.

Gráfico 10 se puede ver cómo el FMI espera que Grecia pague en 2012 el 8% de su PIB en pago de intereses lo cual es equivalente al 40% de sus ingresos fiscales. Claramente Grecia ha cruzado el umbral de la sostenibilidad y es necesario acometer una reestructuración de su deuda. Es necesario rebajar el pago de intereses hasta el 3-4% del PIB y por lo tanto habrá que alargar los vencimientos de la deuda, dar cadencia de pagos en los primeros años, rebajar los tipos de interés y reducir el montante de la deuda total para conseguirlo. El Plan Brady de 1987 para América Latina es un buen ejemplo de cómo actuar, véase Sachs (1984). Tras la reestructuración Grecia tiene que salir de la recesión. Al reducir el pago de intereses el país podrá parara los recortes de gasto pero su demanda interna seguirá débil por lo que necesita apoyar su crecimiento en la demanda exterior.

Es fundamental que Grecia permanezca en el Euro. En el Gráfico 6 se puede comprobar que Grecia tiene una deuda externa bruta próxima al 20% de su PIB. Si el país decide salirse del euro e introducir de nuevo el Dragma los pasivos exteriores aumentaría en el mismo porcentaje que la devaluación de su divisa y el caso se parecería al de Argentina en 2001. Argentina antes de romper su convertibilidad con el dólar tenía un 50% de deuda pública sobre el PIB, tras una devaluación del 75% pasó al 160% y la quita de deuda posterior fue del 80%. Grecia ya tiene el 160% de deuda pública por lo que la quita se aproximaría al 100%. Los tratados sólo contemplan que sea el propio país el que solicite la salida y, de momento, tanto el Gobierno como la oposición helena no contemplan tal escenario. No obstante, conviene agilizar la reestructuración ya que la situación social y política de Grecia es insostenible y cómo sucedió en Argentina puede derivar en gobiernos populistas que vean la salida del euro como una forma de recuperar la soberanía. La hoja de ruta aprobada en la Cumbre Europea extraordinaria el 21 de julio de 2011 es buen plan pero clara-

mente insuficiente. Hay que ampliar la deuda en reestructuración, incluyendo la deuda privada no bancaria y la deuda con los socios europeos y con el FMI. Los préstamos del FMI y de los socios tienen preferencia sobre el resto de deudas y no tendrían quita pero hay que alargar los plazos de la misma y aliviar el pago de intereses a corto plazo.

En el resto de deudas en manos privadas hay que ampliar el porcentaje de quita pactado en la Cumbre europea del 21% al 50%-60%, para conseguir reducir el pago de intereses al 3-4% del PIB anualmente. Grecia además de un problema de insostenibilidad de deuda tiene un problema de competitividad. Desde su entrada en el euro Grecia ha mantenido un diferencial de inflación y una apreciación del tipo de cambio real contra sus socios de la Eurozona. No puede devaluar y no es realista pensar en una devaluación interna contra un área monetaria que tiene como objetivo el 2% de inflación, por lo tanto el único camino es incrementar la productividad y mejorar así sus costes laborales unitarios. La Troika que dirige el plan de ayuda se enfoca en las reformas estructurales a largo plazo que sin duda el país tiene que acometer, pero cómo sentencio Keynes «a largo plazo todos muertos». La productividad por hora trabajada un tercio inferior al del promedio de la Eurozona y tras la gran contracción que padece la economía helena su tasa de inversión agregada está próxima al 10% del PIB, la mitad que el promedio de la Eurozona. Con esta tasa de inversión no es posible que Grecia pueda cerrar su diferencial de productividad con la Eurozona y la reestructuración será inútil ya que el país no conseguirá el crecimiento suficiente para retornar a la senda de estabilidad. Como dijo Carlos Salinas de Gortari, presidente de México en 1987 cuando su país estaba en suspensión de pagos desde 1982, «si no crecemos, no pagamos». Al reducir el pago de intereses el país podrá para sus planes de recorte del gasto público, lo cual acabará con la recesión. La hoja de ruta europea contempla un Plan Marshall pero sin concretar

nada. Hay que concentrar parte del presupuesto de fondos de cohesión y Feder de 2012 y 2013 en Grecia el año próximo para apoyar la recuperación económica y el aumento de la productividad. Por último, aunque no por ello menos importante, los nuevos bonos reestructurados tendrán que tener el respaldo de un eurobono, al igual que sucedió en 1987 con los bonos Brady que tenían el respaldo del Tesoro De EEUU. Si se hace todo esto en seis meses o un año Grecia volverá a emitir bonos y los inversores los comprarán por la elevada rentabilidad y la garantía del eurobono. Como decía un célebre banquero central de América Latina «conviene no olvidar nunca que la codicia de los inversores es mayor que su memoria». La historia nos demuestra que hay vida después de una reestructuración de deuda pero es clave hacerla bien, dentro del Euro y con apoyo financiero.

La pésima gestión de la crisis griega ha provocado un efecto contagio a otros países de la Eurozona como se puede comprobar en el Gráfico 11. Los más afectados han sido Portugal y Grecia, en segundo lugar Italia, Bélgica y España pero tras el nuevo episodio de inestabilidad financiera del verano de 2011 Francia también ha visto repuntar su diferencial contra Alemania. En el Gráfico 10 se puede observar cómo Grecia es un caso particular ya que el resto de países aún está muy lejos de la línea roja de inestabilidad de deuda por lo tanto los diferenciales no están justificados por los fundamentales. Tan sólo una hipotética ruptura del euro y la posterior redenominación de las deudas externas de estos países a sus antiguas monedas justifican el diferencial por el riesgo cambiario que asumen los inversores y las posibles reestructuraciones de deuda asociadas a los procesos de cambio de moneda. Por lo tanto, de nuevo nos encontramos ante un problema que debe resolverse a nivel europeo y con políticas de coordinación entre todos los países miembros.

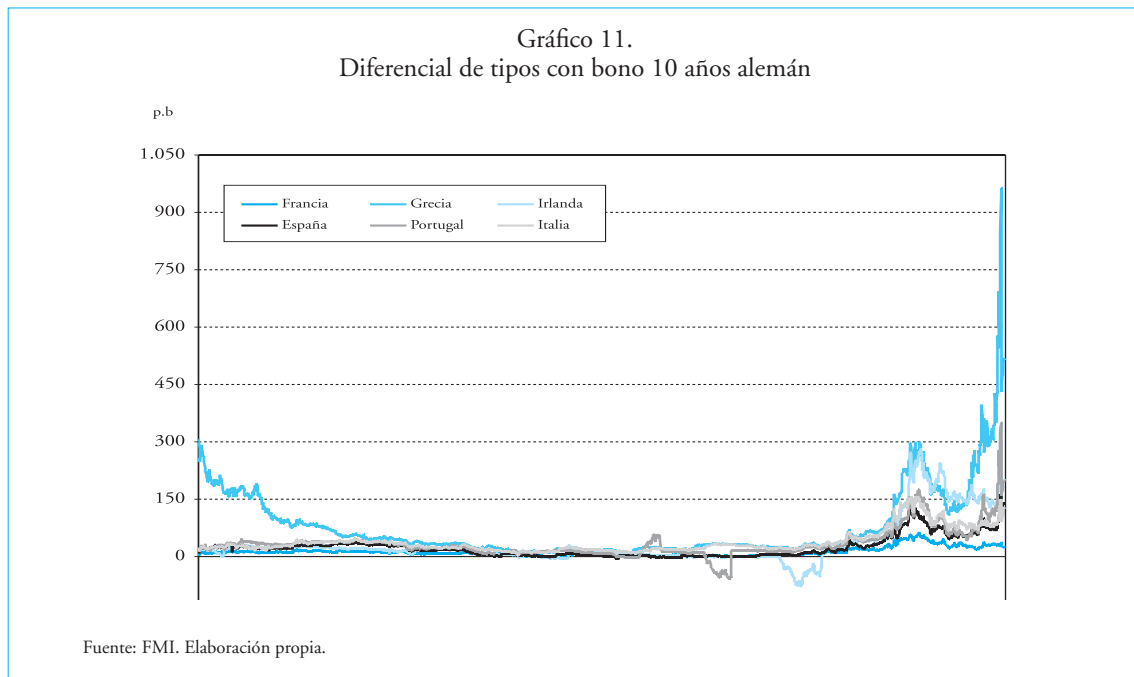
Los países asediados debemos seguir corrigiendo nuestros desequilibrios principalmente

de balanza de pagos, de déficit público y de saneamiento del sistema bancario. El único límite, especialmente en el caso de los grandes países de la Eurozona como España, Italia o Francia es evitar la recesión. Si la economía entra en recesión, los inversores dudarán aún más de la capacidad de pago y los procesos de consolidación fiscal acabarán teniendo efectos contrarios a los deseados. El resto de países, especialmente Alemania debe también corregir su superávit crónico por cuenta corriente y además junto con Francia son los mayores tenedores de deuda de estos países, por lo que la cooperación en la resolución de la crisis de la deuda no es un problema de solidaridad como ha estado planteando el Gobierno alemán a sus ciudadanos, es un problema de interés propio y cuánto más tiempo se dilate la solución mayor será el agujero para el contribuyente alemán. Tras la ruptura de Bretton Woods se produjo una crisis del dólar. En esos momentos un periodista preguntó al Secretario del Tesoro de EEUU si estaba preocupado por una posible crisis del dólar y respondió «no, la deuda es nuestra pero el problema es de ellos que han comprado los bonos».

#### 4. El sector bancario contra los elementos

Las condiciones del entorno macroeconómico y de los componentes institucionales hacen que los retos del sistema bancario español sean equivalentes a la Odisea de Ulises. Es evidente que las condiciones del entorno internacional condicionaron la evolución de nuestro boom residencial y el aterrizaje brusco de 2007. Pero también es evidente que ahora estamos pagando los excesos y los errores de estrategia. El principal problema del sector es que ha concentrado la mayor parte de su negocio en el sector residencial. Aunque en 2009 vimos una recuperación de la demanda de viviendas, la crisis griega y el contagio

Gráfico 11.  
Diferencial de tipos con bono 10 años alemán



a la economía española acentuó la restricción de crédito y frenó en seco dicha recuperación y las transacciones han retornado a mínimos. En 2011 las iniciaciones de viviendas han caído un 80% con respecto a los máximos de 2007, especialmente en vivienda libre con 60.000 iniciaciones su mínimo histórico desde que comienza la serie estadística en 1980. Este frenazo brusco de las iniciaciones ha permitido que a pesar de la caída de las ventas de viviendas nuevas sean superiores a las iniciaciones, por lo que el stock de viviendas sin vender se ha estabilizado pero también en máximos históricos. En este escenario la recuperación de las ventas de viviendas y un nuevo ciclo de construcción tardará en producirse por lo que las entidades financieras tendrán que encontrar nuevos segmentos de demanda de crédito y servicios bancarios que compensen su elevada dependencia del ladrillo. Véase Carbó (2011) para un análisis más detallado.

Las malas perspectivas para el sector residencial, especialmente en 2012, complican la recuperación de la morosidad y las viviendas adjudicadas. Esto genera un problema de rentabilidad por mayor dotación de provisiones, de

liquidez al tener que financiar un activo que no genera flujo de intereses y en último término de solvencia al asumir mayor pérdida esperada de la prevista. No obstante, la morosidad hipotecaria es mínima y no es el principal problema que deberán gestionar las entidades. El mayor problema está en los préstamos a promotores y especialmente en la financiación de suelo. Según los geógrafos se ha liberado suelo en España para las necesidades demográficas de las dos próximas décadas. Esto justifica que con un exceso de viviendas sin vender y sin apenas demanda de suelo finalista su precio de mercado haya caído un 80% sobre los máximos de 2006. Pero para el suelo no finalista, sin licencia para urbanizar, simplemente no hay demanda por lo que el precio de mercado actual es cero. Como decía Antonio Machado «sólo un necio confunde valor con precio». En España volverá a haber un ciclo expansivo residencial y los suelos volverán a tener valor pero, hasta entonces, suponen una pérdida de rentabilidad para las entidades, un problema de liquidez en una situación de dificultad a la financiación exterior en los mercados de capitales y un problema de solvencia, al tener

que asumir activos adjudicados de préstamos en mora de promotores con fuertes minusvalías con respecto a la deuda pendiente y sin capacidad de garantía personal solvente.

La financiación a promotor fue el principal error estratégico del sistema bancario durante el boom y ahora es su principal problema. Las entidades que han sido intervenidas por el FROB son las que mayor porcentaje de su cartera concentraron en el ladrillo, con elevada proporción de préstamos al promotor, alta morosidad de la cartera y la mayor parte de los activos adjudicados eran suelo, especialmente no finalista, cómo quedó en evidencia en el ejercicio de transparencia obligado por el banco de España con datos de diciembre de 2010. No obstante, el resto de entidades partían de elevados niveles de solvencia, se vieron obligadas a retener beneficios durante el boom por las provisiones genéricas y han hecho un gran esfuerzo de provisiones específicas para cubrir las pérdidas derivadas de la morosidad. En total han acumulado 105.000 millones de euros de provisiones, lo cual supone un 50% de los recursos propios que tenía el sistema en 2007. El Banco de España estima que los activos problemáticos relacionados con el sector promotor suman unos 180.000 millones y según el ejercicio de transparencia que obligó a las entidades con datos de cierre contable de diciembre de 2010 las entidades han provisiones el 35% de la pérdida. Esto significa que si en el proceso de recuperación el precio conjunto de la cartera es un 35% inferior al de la deuda existente, no tendría impacto sobre la cuenta de resultados y el capital de las entidades ya que ya fue provisionado y asumidas las pérdidas en ejercicios anteriores.

La provisión genérica se diseñó para proteger del sobreendeudamiento de las familias y su posible impacto en la morosidad. Los que estimaron los modelos se equivocaron ya que la morosidad hipotecaria ha sido tan sólo del 3%, muy inferior a la de 1994, pero al final fue un gran acierto exigirla ya que ha sido un balón de oxígeno que

ha permitido al sector compensar sus excesos en el préstamos promotor. El pasado no se puede cambiar por lo que hay que vivir en el presente y mirando al futuro. La clave en estos momentos es gestionar la cartera inmobiliaria de las entidades con el fin de hacerla líquida cuanto antes y minimizar la pérdida y sobre todo buscar nuevas fuentes de negocio que sustituyan a las hipotecas y los préstamos a promotores y constructores.

No obstante, la realidad es que, tras cuatro años de la peor crisis económica, financiera y residencial desde los años cincuenta, el 75% de nuestro sistema bancario no ha necesitado ayudas públicas, algo que muy pocos países de la OCDE pueden decir. La clave fue que el Banco de España prohibió la banca de activos fuera de balance, lo que se ha denominado el sistema bancario en la sombra, que es donde mayores pérdidas y problemas de liquidez se han producido en el sistema bancario mundial. La otra clave es la exitosa diversificación internacional de nuestras dos grandes entidades que explican el 50% del balance de nuestro sistema bancario. Además, a pesar del estigma, la mitad del sistema de cajas de ahorro y la mayor parte del de las cooperativas de crédito tampoco han necesitado ayudas públicas ya que no cometieron los excesos de las entidades intervenidas, especialmente en la concentración de riesgo con el sector promotor y en la dependencia de los mercados de capitales.

Por lo tanto, conviene no generalizar o no será posible acertar en la estrategia. Las entidades que ya han sido intervenidas por el FROB son un caso particular que suponen el 10% de nuestro sistema y necesitarán un tratamiento similar al que realizó el Fondo de Garantía de Depósitos en la crisis de los ochenta. El resto de entidades que pidieron apoyo del FROB en 2010 y que suponen un 15% adicional del sistema tendrán la supervisión proactiva del Banco de España para garantizar que se acierta en la estrategia y se genera el margen operativo suficiente para hacer

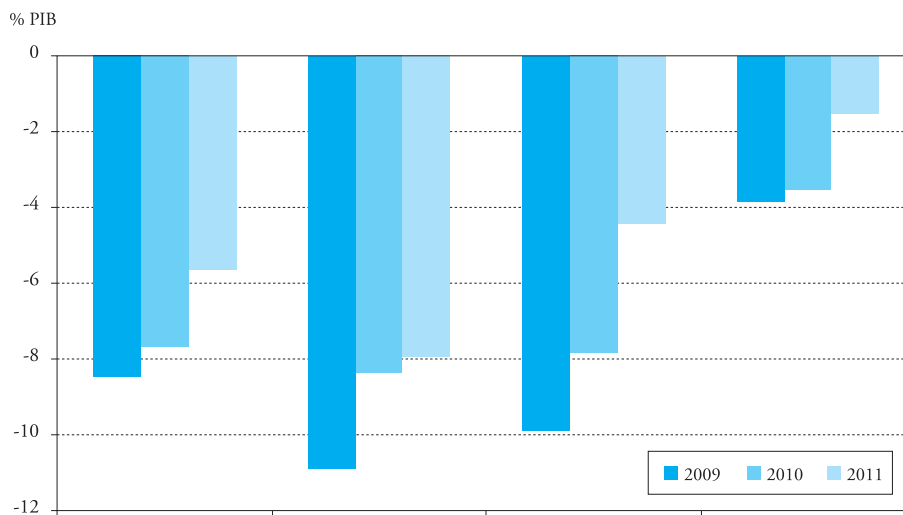
frente a las ayudas públicas en 2015. Santander y BBVA tienen una estrategia global y más facilidad para diversificar sus fuentes de negocio y financiación. El 25% restante tiene una situación de vulnerabilidad tras una crisis tan profunda y prolongada, agravada ahora con la crisis de la deuda europea y sus efectos colaterales sobre la financiación de nuestras entidades en cantidad y en costes financieros.

El entorno para 2012 será aún muy complicado por lo que la estrategia es de supervivencia. No obstante, hay que definir la estrategia con mayor horizonte temporal y encontrar el nicho competitivo entidad por entidad en función de su red, de su nivel de capital y sobre todo de su situación de liquidez. La crisis de 1992 también impactó con fuerza en el sistema bancario pero la cartera de crédito estaban financiada con depósitos minoristas y las entidades eran inmunes a las tensiones en los mercados de capitales. Ahora, el sistema tiene unos 150.000 millones de créditos más que de depósitos minoristas y su capacidad para refinanciar sus vencimientos en los mercados será determinante para definir su estrategia en

los próximos años y su capacidad para atender la demanda de crédito, lo cual determinará la capacidad de crecimiento y de creación de empleo de la economía española.

Por lo tanto, la capacidad de los líderes de la Eurozona para resolver la crisis de Grecia, frenar el contagio al resto de países de la Eurozona incluida Francia, recapitalizar el sistema bancario y estabilizar los mercados financieros determinará la estrategia bancaria de nuestras entidades el próximo año. Si la tensión continúa y se mantiene la dificultad para acceder a los mercados y refinanciar los vencimientos de bonos que en 2012 ascienden a 135.000 millones, el 13% del PIB, la única estrategia es restringir la concesión de crédito y remunerar los depósitos a elevado tipo de interés para incentivar el ahorro. Todas las entidades se enfrentan al mismo problema por lo que el resultado será mayor restricción de crédito en el conjunto de la economía y menor consumo e inversión. Por lo tanto, en estos momentos, la crisis de la deuda europea es la principal amenaza de recesión para la economía española. Las entidades europeas también tienen muchas dificultades de acceso

Gráfico 12.  
Déficit público primario



Fuente: FMI. Elaboración propia.

a la financiación en los mercados de capitales y para refinanciar sus vencimientos, por lo tanto el riesgo de recaída en la recesión en Europa también es elevado. Si las economías entran en recesión, los inversores aumentan su aversión al riesgo y también sus dudas sobre la capacidad de pago y la sostenibilidad de la deuda como sucedió en 2008. Por lo tanto, no sólo es clave resolver la crisis de Grecia sino hacerlo con la mayor urgencia posible.

En este escenario tan complejo la única variable que permite a las entidades aliviar los efectos de la debilidad del crecimiento y de la demanda de crédito y de los elevados costes de financiación que limitan la capacidad de generar margen financiero es ampliar y acelerar los planes de reestructuración para reducir costes y mejorar eficiencia. La otra medida es intentar reforzar la base de capital para favorecer que los bonistas pierdan el miedo sobre la solvencia y la capacidad para recuperar capital. Las posibilidades para captar capital privado en los mercados de capitales son muy limitadas y a un coste elevadísimo por lo que la estrategia más razonable es limitar el pago de dividendo y recapitalizar las entidades con reservas y beneficios no distribuidos.

Cuando finalice la crisis de la deuda y se normalice el acceso a los mercados, entonces las políticas de saneamiento de balances y mejora de eficiencia darán sus frutos y el sistema bancario español recuperará unos niveles de rentabilidad y solvencia adecuados. No obstante, nada volverá a ser igual tras esta crisis y la banca debe volver a sus principios. No es imaginable crecimientos del crédito en la próxima década como los que se registraron en la Edad de Oro por lo tanto los márgenes entre productos de activo y de pasivo deberán ser necesariamente superiores. La extrema accesibilidad a la liquidez internacional fue una de las principales causas de la crisis financiera y no es esperable ni deseable que volvamos a la situación de 2006. Por esta razón, las entidades tendrán que seguir reduciendo su diferencial entre

créditos y depósitos hasta niveles más sostenibles que tan sólo el mercado de capitales y su proceso de normalización determinarán cuál son.

La nueva regulación y especialmente Basilea III para condicionar buena parte de la estrategia y van a obligar a volver a los principios. No obstante, no está claro cuál será su implementación, especialmente en lo concerniente a la regulación de la liquidez ya que la situación en los mercados y su normalización limitarán su puesta en funcionamiento. Pocos ponen en cuestión que deben mejorar la regulación y especialmente la supervisión bancaria pero una sobre-reacción y un exceso de celo en su implementación pueden acabar siendo perjudiciales para la normalización del crédito y por lo tanto para acabar con la peor crisis financiera global desde la Gran Depresión en los años treinta.

## 5. Conclusiones

Tras cuatro años de crisis financiera internacional aún nos encontramos en proceso de corrección de desequilibrios y ajustando el stock de deuda a las nuevas condiciones del entorno. En esta situación, la prudencia es una virtud pero no debe confundirse con parálisis. La economía de mercado sigue una dinámica de selección natural, igual que las especies. No sobrevivirán las entidades más grandes o con más capital sino las que mejor se adaptan al entorno. El proceso de concentración bancaria continuará en los próximos años y las entidades que mejor se adaptan serán las ganadoras, aunque la situación de partida y los excesos acumulados condicionarán significativamente la estrategia.

Las lecciones de esta crisis deberán servir para evitar cometer los mismos errores en décadas, cómo sucedió tras la Gran Depresión. La primera lección es evitar la excesiva concentración de riesgos en ningún sector y especialmente en uno



tan ciclotómico como el inmobiliario. En el caso de hipotecas la estrategia de alargar excesivamente los plazos y aumentar el porcentaje del valor de la tasación para mejorar la accesibilidad es donde se ha concentrado la mayor parte de la morosidad. El principio básico de la banca es «no dar un crédito a alguien que no lo va a poder devolver» y hay que volver a los principios. Se está centrando toda la reforma bancaria sobre mejoras en la regulación pero los mayores agujeros negros estuvieron en la supervisión y es donde debe ser reforzada. Aquí las ideas sobre autorregulación de los mercados ha sido muy dañina y debe desaparecer. El estado asegura los depósitos y tiene el derecho y el deber de garantizar que las entidades tienen la suficiente solvencia para evitar que sean los contribuyentes los que asuman el coste de sus errores.

La situación es compleja pero acabará despejándose la niebla. Entonces el proceso de saneamiento dará sus frutos y el sistema bancario español volverá a demostrar su capacidad para gestionar banca minorista con rentabilidad para sus accionistas y atendiendo la demanda de crédito con normalidad. A la espera de este escenario, conviene no olvidar la frase de Herodoto: «tu estado de ánimo es tu destino». Ánimo, podemos.

## Referencias bibliográficas

- BANCO DE ESPAÑA (2011): *Informe de Estabilidad Financiera* (mayo).
- CALVO, G. (2008): *Systemic sudden stop: the relevance of balance sheet effects and financial integration*. NBER working paper 14026.
- CARBÓ, S. (2011): «Retos para el negocio bancario: cajas de ahorro en proceso de cambio» en FERNÁNDEZ, J. y PÉREZ DÍAZ, J. C., coords.: *Mediterráneo Económico* (19): «El Sistema Bancario tras la Gran Recesión». Almería, Fundación Cajamar.
- MAUDOS, J. (2011): «Los retos del sistema bancario ante la Crisis» en FERNÁNDEZ, J. y PÉREZ DÍAZ, J. C., coords.: *Mediterráneo Económico* (19): «El Sistema Bancario tras la Gran Recesión». Almería, Fundación Cajamar.
- SACHS, J. (1984): *Developing Country Debt and Economic Performance 1*. Editorial NBER.
- TRUJILLO, J. A. (2011): «La crisis y el futuro de la financiación en las entidades de crédito en España»; en FERNÁNDEZ, J. y PÉREZ DÍAZ, J. C., coords.: *Mediterráneo Económico* (19): «El Sistema Bancario tras la Gran Recesión». Almería, Fundación Cajamar.



<i>Joaquín Aurióles Martín</i>	Universidad de Málaga
<i>Josep Borrell Fontelles</i>	Instituto Universitario Europeo de Florencia
<i>Horacio Capel Sáez</i>	Universidad de Barcelona
<i>Antón Costas Comesaña</i>	Universidad de Barcelona
<i>José Carlos Díez Gangas</i>	Intermoney / Universidad de Alcalá
<i>Francisco José Ferraro García</i>	Catedrático de Economía
<i>José María García Álvarez-Coque</i>	Universidad Politécnica de Valencia
<i>Cristina García-Orcoyen Tormo</i>	Fundación Entorno
<i>Juan Francisco Juliá Igual</i>	Universidad Politécnica de Valencia
<i>Jaime Lamo de Espinosa</i>	Universidad Politécnica de Madrid
<i>Jerónimo Molina Herrera</i>	Cajamar Caja Rural
<i>Joaquín Moya-Angeler Cabrera</i>	Corporación Tecnológica de Andalucía
<i>Jordi Nadal i Oller</i>	Universidad de Barcelona
<i>Francisco de Oña Navarro</i>	AIAF Mercado de Renta de Fija
<i>Antonio Parejo Barranco</i>	Universidad de Málaga
<i>Víctor Pérez-Díaz</i>	Analistas Socio-Políticos
<i>Josep Pérez Fernández</i>	Banco Madrid
<i>Manuel Pimentel Siles</i>	Escritor y editor
<i>Pedro Schwartz Girón</i>	Universidad San Pablo CEU de Madrid
<i>Vicent Soler i Marco</i>	Universidad de Valencia
<i>Juan Velarde Fuertes</i>	Universidad Complutense
<i>María Jesús Yagüe Guillén</i>	Universidad Autónoma de Madrid



**MEDITERRÁNEO ECONÓMICO** | 2002-2011

ISSN 1698-3726

1. **PROCESOS MIGRATORIOS. ECONOMÍA Y PERSONAS** [FEBRERO DE 2002]  
Coordinador: *Manuel Pimentel Siles*  
ISBN-13: 978-84-95531-08-9
2. **LA AGRICULTURA MEDITERRÁNEA EN SIGLO XXI** [JUNIO DE 2002]  
Coordinador: *José María García Álvarez-Coque*  
ISBN-13: 978-84-95531-10-0
3. **CIUDADES, ARQUITECTURA Y ESPACIO URBANO** [FEBRERO DE 2003]  
Coordinador: *Horacio Capel Sáez*  
ISBN-13: 978-84-95531-12-7
4. **MEDITERRÁNEO Y MEDIO AMBIENTE** [OCTUBRE DE 2003]  
Coordinadora: *Cristina García-Orcoyen*  
ISBN-13: 978-84-95531-14-3
5. **LAS NUEVAS FORMAS DEL TURISMO** [ABRIL DE 2004]  
Coordinador: *Joaquín Auriolés Martín*  
ISBN-13: 978-84-95531-20-8
6. **ECONOMÍA SOCIAL. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA AL SERVICIO DE LAS PERSONAS** [OCTUBRE DE 2004]  
Coordinador: *Juan Francisco Juliá Igual*  
ISBN-13: 978-84-95531-24-0
7. **MEDITERRÁNEO E HISTORIA ECONÓMICA** [MAYO DE 2005]  
Coordinadores: *Jordi Nadal i Oller y Antonio Parejo Barranco*  
ISBN-13: 978-84-95531-26-7
8. **LOS RETOS DE LA INDUSTRIA BANCARIA EN ESPAÑA** [OCTUBRE DE 2005]  
Coordinador: *Francisco de Oña Navarro*  
ISBN-13: 978-84-95531-28-3
9. **VARIACIONES SOBRE LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO MEDITERRÁNEO** [MAYO DE 2006]  
Coordinador: *Pedro Schwartz Girón*  
ISBN-13: 978-84-95531-31-3
10. **UN BALANCE DEL ESTADO DE LAS AUTONOMÍAS** [OCTUBRE DE 2006]  
Coordinador: *Francisco José Ferraro García*  
ISBN-13: 978-84-95531-35-6



MEDITERRÁNEO ECONÓMICO | 2002-2011

ISSN 1698-3726

11. NUEVOS ENFOQUES DEL MARKETING Y LA CREACIÓN DE VALOR [ABRIL DE 2007]  
Coordinadora: *María Jesús Yagüe Guillén*  
ISBN-13: 978-84-95531-37-7
12. EUROPA EN LA ENCRUCIJADA [DICIEMBRE DE 2007]  
Coordinador: *Josep Borrell Fontelles*  
ISBN-13: 978-84-95531-39-1
13. LOS DISTRITOS INDUSTRIALES [MAYO DE 2008]  
Coordinador: *Vicent Soler i Marco*  
ISBN-13: 978-84-95531-40-7
14. MODERNIDAD, CRISIS Y GLOBALIZACIÓN: PROBLEMAS DE POLÍTICA Y CULTURA [DICIEMBRE DE 2008]  
Coordinador: *Victor Pérez-Díaz*  
ISBN-13: 978-84-95531-41-4
15. EL NUEVO SISTEMA AGROALIMENTARIO EN UNA CRISIS GLOBAL [MAYO DE 2009]  
Coordinador: Jaime Lamo de Espinosa  
ISBN-13: 978-84-95531-43-8
16. EL FUTURO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA [DICIEMBRE DE 2009]  
Coordinador: Juan Velarde Fuertes  
ISBN-13: 978-84-95531-48-3
17. INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO [JUNIO DE 2010]  
Coordinador: *Joaquín Moya-Angeler Cabrera*  
ISBN-13: 978-84-937759-5-7
18. LA CRISIS DE 2008. DE LA ECONOMÍA A LA POLÍTICA Y MÁS ALLÁ [DICIEMBRE DE 2010]  
Coordinador: *Antón Costas Comesaña*  
ISBN-13: 978-84-95531-49-0
19. EL SISTEMA BANCARIO TRAS LA GRAN RECESIÓN [JUNIO DE 2011]  
Coordinadores: *José Pérez Fernández y José Carlos Díez Gangas*  
ISBN-13: 978-84-95531-51-3





