

¿Cuánto sabes de economía?

IÑAKI JIMÉNEZ LARGO

Plataforma
Actual



Todo lo que necesitas saber de economía
para tomar decisiones acertadas

¿Cuánto sabes de economía?

Iñaki Jiménez Largo



Primera edición en esta colección: febrero de 2019

© Iñaki Jiménez Largo, 2019

© de la presente edición: Plataforma Editorial, 2019

Plataforma Editorial

c/ Muntaner, 269, entlo. 1ª – 08021 Barcelona

Tel.: (+34) 93 494 79 99 – Fax: (+34) 93 419 23 14

www.plataformaeditorial.com

info@plataformaeditorial.com

ISBN: 978-84-17622-38-1

Realización de cubierta y fotocomposición:

Grafime

Reservados todos los derechos. Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del *copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo públicos. Si necesita fotocopiar o reproducir algún fragmento de esta obra, diríjase al editor o a CEDRO (www.cedro.org).

Dedicado al mayor descubrimiento que hice en la Facultad de Económicas: una chica que rompía el tópico (además de guapa, era lista) y que hoy es la madre de mis hijos.

Prólogo

Test: ¿Cuánto sabes de economía?

1. Conceptos básicos de economía

Oikos nomos

Prima de riesgo: Mireia y Alemania

Definición clásica de economía: el Tamagotchi

Eficacia y eficiencia: ¿cuánto estudio para el examen?

Microeconomía y macroeconomía: la visita al doctor

2. El sector público y sus funciones

Función fiscal

Función reguladora

Función redistributiva

Función estabilizadora

Función suministradora de bienes y servicios

Liberalismo económico. La mano invisible

Barra libre de crédito y *boom* inmobiliario

¿Qué ha pasado con las cajas de ahorros?

Vacas gordas

3. Los factores de producción: la tierra, el trabajo y el capital

Valor añadido: iPhone 7

Me voy a la obra

Turismo de borrachera

I+D+i y educación. Pedro y Pablo

El factor tierra y la casa del pueblo

El factor trabajo y la productividad

El paro en España. El paro juvenil

El factor capital: el préstamo o el crédito

4. El mercado

Mercados virtuales y físicos

Productos: bienes y servicios

Primeros mercados: la especialización y la división del trabajo

El dinero

Tipos de mercado: el Frankfurt Pedralbes

5. Política económica

Objetivos del sector público

Política microeconómica y macroeconómica

6. Estrategias empresariales: economía vs. fútbol

Queridos lectores, este libro tiene como objetivo que os familiaricéis con los conceptos básicos de la economía, ese asunto del que todo el mundo parece opinar últimamente.

Más en concreto, pretendo haceros más llevadera esa materia a la que mis queridos alumnos de bachillerato llegan sin conocimiento previo alguno, salvo lo que oyen en las tertulias domésticas y televisivas.

Después de veintiún años enseñando a miles de alumnos los entresijos básicos de la economía, apasionando y aburriendo a partes iguales a mis oyentes, ha sido una larga baja la que ha permitido dedicarme de lleno a esta tarea, que, por lo demás, era algo que me rondaba por la cabeza desde hacía tiempo.

También puede considerarse como un texto que ayude a tomar contacto por vez primera con la economía a aquellos lectores que quieran adquirir una serie de conceptos sencillos pero útiles acerca de la teoría económica.

A lo largo de este libro, abordaré algunos temas de microeconomía y de macroeconomía que se dan en el bachillerato, pero con un enfoque más sencillo, es decir, utilizando aquellos ejemplos específicos que en clase han resultado adecuados para que los jóvenes entendieran mejor el apasionante mundo de la economía.

De la misma forma que les digo a ellos, intentaré no hacer ningún juicio de valor al tratar conceptos delicados tales como *política económica*, *sector público*, etcétera. Lo que sí haré es brindar datos que hayan sido publicados, de modo que cada uno pueda sacar sus propias conclusiones.

Y lo haré así porque considero que la tarea del profesor no radica en que el alumno piense como él, sino más bien en ofrecerle suficientes conocimientos y puntos de vista distintos para que desarrolle su propio pensamiento crítico.

Por eso muchas veces, cuando algún alumno me pide mi opinión sobre algún tema de candente actualidad en el que sea protagonista la clase política, le muestro todas las

posibilidades y acabo provocando que desesperadamente me pregunte: «Pero ¿tú qué opinas o crees?».

Mi respuesta es siempre la misma: «Cuando seas mi exalumno, te daré mi opinión. De momento tendrás que formarte la tuya propia y, seguramente, cuanto más sepas, más dudas tengas al respecto».

Resulta increíble constatar las posturas tan radicales que algunos adolescentes tienen sobre inmigración, empleo, ideología política... A medida que van adquiriendo mayores conocimientos sobre economía, los asaltan nuevas dudas sobre su posicionamiento inicial y se dan cuenta de que la economía no es exactamente como las matemáticas (donde dos más dos son siempre cuatro). Cada vez que mejoramos nuestro conocimiento sobre algo, solemos descuidar otro aspecto, y por eso no existe una varita mágica que los equilibre a todos por igual.

Por ese motivo os invito a que pongáis a prueba vuestros conocimientos iniciales de economía con un breve test que encontraréis tras este prólogo.

A lo que no estoy dispuesto a renunciar es a introducir valores en la economía. Resulta fundamental, y yo diría que supone una responsabilidad para todos aquellos que enseñamos esta disciplina, que nuestros discípulos no crean que todo vale para conseguir los objetivos que nos hayamos marcado de antemano.

Las empresas están formadas por personas y todo cuanto las afecte habría de ser motivo de preocupación para sus dirigentes y responsables (a este concepto se lo llama *balance social*).

Sin más pretensiones que las descritas con anterioridad, iniciaremos nuestro recorrido por aquellos aspectos de la economía que se deberían tratar al tomar contacto por primera vez con esta materia.

Test:

¿Cuánto sabes de economía?

Os aconsejo realizar este test antes de leer el libro para que comprobéis lo familiarizados que estáis con el mundo de la economía. Independientemente del resultado obtenido, sería muy interesante que volvierais a repetirlo al acabar su lectura y comparaseis los resultados.

(Deseo que hayan mejorado y que este libro haya contribuido a acercaros a esta fascinante disciplina que, «queramos o no», está presente en nuestra vida diaria.)

¿CUÁNTO SABES DE ECONOMÍA?

1. ¿Sabes la diferencia entre eficacia y eficiencia?

- Son conceptos que significan prácticamente lo mismo: conseguir resultados.
- La eficiencia consigue resultados al mínimo coste y la eficacia solamente consigue resultados.
- Ser eficaz implica ser eficiente.

2. ¿Qué es la «mano invisible» de Adam Smith?

- La actuación reguladora del sector público en la economía.
- La capacidad de los directivos de crear un buen ambiente de trabajo que aumente la productividad global de la empresa.
- Los efectos positivos que de forma indirecta generan en la sociedad las empresas al realizar su actividad productiva (crean empleo, crean productos y servicios necesarios...).

3. El concepto de valor añadido:

- Es la diferencia entre el valor de los *outputs* (bienes y servicios finales) y el valor de los *inputs* (factores productivos) en el proceso de producción.
- Es el precio final que paga el consumidor debido a impuestos como el IVA.
- Es la satisfacción adicional que obtiene un consumidor al adquirir un bien y servicio por encima del valor que se le presupone a ese producto.

4. La oferta de empleo:

- La realizan las empresas que buscan trabajadores.

- b. La realiza el sector público al reclutar a nuevos funcionarios.
- c. Está formada por los trabajadores que ofrecen sus servicios al nivel de los salarios existentes.

5. El paro estructural:

- a. Es aquel que depende del estrato o clase social.
- b. Es aquel que tiene un país independientemente del ciclo económico que atraviesa.
- c. Es aquel estructurado por edades y sexo.

6. La parte de la economía que estudia a los agentes económicos que participan en la realidad económica (consumidores, empresas y sector público):

- a. Es la política económica.
- b. Es la macroeconomía.
- c. Es la microeconomía.

7. El índice de Gini:

- a. Estudia el nivel de riqueza de un país.
- b. Estudia el nivel de bienestar que tiene un país.
- c. Estudia la desigualdad en el reparto de la riqueza de un país.

8. La prima de riesgo es:

- a. Un diferencial que te aplican los bancos al pedir una hipoteca para que siempre pagues por encima del interés interbancario o euríbor.
- b. Es el riesgo que asumen los países por el cambio de divisas.
- c. Es el sobrecoste que paga un país al pedir dinero en los mercados con respecto al interés que paga Alemania al emitir bonos a diez años.

9. El IDH (índice de desarrollo humano) es:

- a. Un índice mixto (índice de alfabetización, esperanza de vida y PIB per cápita) que mide el bienestar de una zona o país.
- b. Un índice que compara los nacimientos con las defunciones para observar el crecimiento de una zona o país.
- c. Un índice para comparar el desarrollo económico de los habitantes de diferentes zonas o países.

10. Los impuestos progresivos:

- a. Son aquellos que gravan el consumo del ciudadano con diferentes tipos, como el IVA (impuesto sobre el valor añadido), que tiene cuatro tipos: 21 %, general; 10 %, reducido, y 4 %, superreducido.
- b. Son aquellos que gravan directamente la riqueza del ciudadano por tramos impositivos, de manera que el ciudadano con más riqueza paga un tipo superior y el ciudadano con menor riqueza, un tipo inferior. Un ejemplo sería el IRPF.
- c. Son impuestos que los ayuntamientos suben cada año, como el IBI (impuesto sobre bienes inmuebles).

11. Maslow desarrolló una teoría:

- a. Sobre la desigualdad que se produce en el capitalismo.
- b. Sobre la riqueza de los países.
- c. Sobre las necesidades humanas.

12. ¿Sabes qué país tiene más kilómetros de vía rápida por habitante?

- a. China.
- b. Alemania.
- c. España.

13. ¿Qué sabes acerca de la tasa de paro de España?

- a. Es prácticamente el doble que la media europea y llegó a ser del 27 % de la población activa en el primer trimestre de 2013.
- b. Es muy similar a la media de paro europea y llegó a ser del 50 % en los jóvenes.
- c. Es menor a la tasa de paro media de la Unión Europea y habitualmente se mueve en torno al 8 % de desempleo.

14. ¿Qué política monetaria aplicarías en una crisis para hacer crecer la economía?

- a. Un aumento de los tipos de interés para fomentar el ahorro y crear riqueza.
- b. Una reducción de los tipos de interés para fomentar la inversión y hacer crecer la producción y el empleo.
- c. Bajaría el gasto público drásticamente.

15. ¿Qué política fiscal aplicarías en una crisis para hacer crecer la economía?

- a. Bajaría el gasto público y subiría los impuestos para hacer frente a los imprevistos de la crisis.
- b. Subiría el gasto público para hacer crecer el producto interior bruto y bajaría los impuestos para aumentar la renta disponible de los ciudadanos.
- c. Subiría los tipos de interés.

RESPUESTAS CORRECTAS

1. b
2. c
3. a
4. c
5. b
6. c
7. c
8. c
9. a
10. b
11. c
12. c
13. a
14. b
15. b

Entre 13 y 15 aciertos: Tienes unos conocimientos previos excelentes sobre economía. Espero que la lectura de este libro te sirva para consolidarlos y aumentarlos.

Entre 9 y 12 aciertos: Tus conocimientos iniciales sobre la materia de economía son bastante buenos. Después de leer este libro, deseo que hayas aprendido nuevos aspectos del apasionante mundo económico.

Entre 6 y 8 aciertos: Este libro te servirá para conocer mejor el funcionamiento de la economía y entender el vocabulario que solemos utilizar los economistas.

Menos de 6 aciertos: Creo que la lectura de este libro te será de gran utilidad para iniciarte en el mundo de la economía. Te aconsejo que, una vez leído el libro, repitas el test y compares tus resultados con los que has obtenido ahora.

1.

Conceptos básicos de economía

Oikos nomos

La palabra *economía* proviene del griego *oikos nomos* y significa «administración del hogar». En realidad, si prestamos atención, nos daremos cuenta de que los padres realizan una verdadera gestión económica cuando deben hacer cada mes una previsión de los gastos que van a tener y de los ingresos con que cuentan. Los gastos son, por ejemplo, lo que pagan por los suministros (luz, agua...), el coste del colegio, de la comida, etcétera, mientras que los ingresos provienen de lo que perciben como salario si trabajan para otra persona o de los beneficios que obtienen si son propietarios de una empresa. A esas previsiones se las llama *presupuesto*, y pueden ser tan sencillas como las que se hacen en un hogar o tan complejas como las que se prevén en los presupuestos generales del Estado (donde se recogen todas las previsiones de ingresos y gastos que tendrá el país durante un año).

Por suerte, las familias suelen acertar más con los gastos que el Estado, que muchas veces presupuesta unos gastos inferiores a los reales. Si estos superan los ingresos, tenemos un problema que se llama *déficit*. Las familias pueden entonces cubrir los gastos a los que no alcanzan sus ingresos mediante préstamos y créditos que solicitan a los bancos, y los Estados, pidiendo préstamos a otros países, es decir, endeudándose. Esa deuda que contrae el sector público se denomina *deuda pública*.

Pero, lógicamente, cuando una persona o un país se endeudan, a cambio del dinero que te prestan, debes pagar unos *intereses* (podríamos decir que los intereses equivalen a la diferencia entre lo que tenemos que devolver y lo que nos han dejado).

Lo deseable es que, si tenemos que endeudarnos, sea al interés más bajo posible. Yo os animo a que no os acostumbréis a endeudaros para conseguir cosas. Es mejor que ahorréis y, una vez que tengáis el dinero, lo compréis. Claro que en vuestra vida (salvo unos pocos afortunados) os endeudaréis alguna vez, probablemente para adquirir vuestra vivienda.

¿Por qué cada persona y país se endeuda pagando intereses diferentes? La respuesta es muy fácil.

Imaginad que tenéis dos compañeros: Sara y Manuel. Sara es responsable y estudiosa, posee un buen trabajo y no derrocha su dinero en salir de juerga. En cambio, Manuel es todo lo contrario: se gasta cuanto gana en bares, juegos, etcétera.

Los dos os piden dinero. El riesgo de que Sara no pueda devolveros el dinero es muy reducido. Por eso se lo dejaríamos sin problemas a un interés bajo (porque, si no se lo dejamos nosotros, seguro que encuentra a otro compañero que se lo preste).

En cambio, en el caso de Manuel, el asunto es otro. Existe un riesgo muy alto de que no pueda devolvernos el préstamo. Por ese motivo, le exigiremos un interés elevado a cambio de dejarle el dinero, al asumir nosotros un gran riesgo de impago.

Así pues, acabamos de aprender una máxima de la economía: «Cuanto mayor riesgo, mayor rentabilidad se le exigirá a la operación».

Imaginemos ahora que Sara tiene una prima que se llama Mireia que es todavía más ejemplar que Sara: con trabajo fijo, buenos ingresos y de vida intachable.

Lo cierto es que a Mireia le daríamos un préstamo encantados de la vida a un interés muy bajo.

De acuerdo con ello, pongamos un ejemplo:

Interés exigido a Mireia: 1 %.

Interés exigido a Sara: 4 %.

Interés exigido a Manuel: 8 %.

Prima de riesgo: Mireia y Alemania

Como «cuanto mayor riesgo, mayor interés exigido», llegados a este punto podemos introducir el nuevo concepto *prima de riesgo* (que se aplica a los países).

Llamamos *prima de riesgo* a la diferencia existente entre el interés que exigimos a un país al concederle un préstamo y el interés exigido al país con menos riesgo de todos.

Si transformáramos a nuestros compañeros en países, aquel con menor riesgo de impago sería Mireia. Ella, por lo tanto, representa la referencia de interés para el resto de los préstamos (1 %).

En nuestro ejemplo, la prima de riesgo del país Sara sería: $4 - 1 = 3$ %, y la de Manuel: $8 - 1 = 7$ %.

Ya os habréis imaginado que Mireia podría ser Alemania; Sara, por ejemplo, España, y Manuel, Grecia.

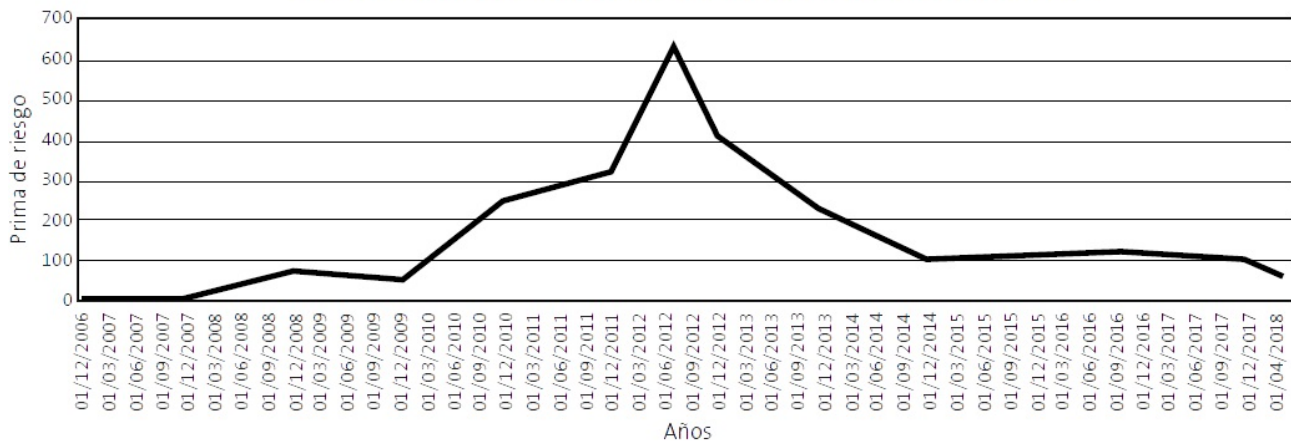
Pues bien, la definición de prima de riesgo es tan sencilla como comparar el coste de financiación de un país cualquiera de la Unión Europea tras endeudarse con el bono alemán a diez años (considerado dentro de la Unión Europea el de menor riesgo de impago).

El sobre coste que paga cualquier país europeo al pedir dinero en comparación con Alemania es la famosa prima de riesgo de la que tanto se habla.

En la actualidad, España tiene una prima de riesgo de unos 72 puntos básicos porcentuales (es decir, del 0,72 %) frente a Alemania, pero llegó a alcanzar los 638 puntos básicos en plena crisis, el 24 de julio del 2012.

Eso significa que en esa fecha España pagaba un 6,38 % más que Alemania para conseguir financiación en los mercados de deuda internacionales.

PRIMA DE RIESGO ESPAÑOLA RESPECTO AL BONO ALEMÁN A 10 AÑOS



Prima de riesgo a 9 de abril del 2018 respecto a Alemania

Grecia	Estados Unidos	Italia	Portugal	Reino Unido	España	Irlanda
348,8	230	126,2	118,1	90	72,7	41,1
Bélgica	Francia	Austria	Finlandia	Países Bajos	Dinamarca	Japón
30,3	24	21,3	16,6	15,1	2	-47

Seguramente os estéis preguntando cuánto deberían endeudarse los países para poder cubrir los gastos de funcionamiento (en servicios públicos tales como educación, sanidad, seguridad...) y de inversión (carreteras, puertos, aeropuertos...).

Puede que la cifra de endeudamiento de España os sorprenda. En España, es del 99 % del PIB (producto interior bruto), es decir, prácticamente necesita pedir lo mismo que es capaz de producir en el interior del país.

Para que se entienda, es como si en vuestra familia vuestros padres tuvieran unos ingresos de 4.000 € al mes y necesitasen pedir prestados 3.960 € más para poder ir tirando cada mes. ¿Qué os parece? Eso sí que es vivir al día, ¿verdad?

Pues, aun así, hay países, como Grecia, que tienen un endeudamiento del 180 % de su producto interior bruto. No es de extrañar que Grecia haya sido rescatada más de una vez por la Unión, ya que fue ese endeudamiento y una prima de riesgo altísima (en 2012 estuvo por encima del 30 %) lo que provocó el colapso del país.

Fijaos qué paradoja: hemos empezado a hablar de la etimología de la palabra *economía* (de su procedencia griega) para acabar hablando de Grecia.

La clase política debería dar ejemplo a la hora de hacer bien las cosas. No pueden pedir a los ciudadanos prudencia antes de endeudarse y luego actuar de modo contrario.

Algunos políticos amenazan con no pagar la deuda pública y alegan que se ha asumido para poder rescatar a bancos que han hecho mal las cosas, que esta deuda ha aumentado debido a la corrupción política, etcétera.

Sin que todo eso deje de ser cierto, ¿creéis acaso que, si Manuel no reembolsara su deuda, alguien volvería a dejarle dinero?

A un país cualquiera, el no obtener crédito por parte de los mercados internacionales le supondría automáticamente dejar de poder hacer frente a sus necesidades inmediatas (el pago de funcionarios, por ejemplo), lo que conllevaría el colapso de su economía.

Lo que sí deberíamos exigir es más mecanismos de control para que los bancos, los políticos y las empresas hagan las cosas con mayor responsabilidad, sin tener que salvarlos con el dinero de todos o tener que pedir prestado a otros países a cambio de altos intereses.

Definición clásica de economía: el Tamagotchi

Dejando de lado la procedencia etimológica del término en cuestión, revisemos ahora el concepto clásico que define la economía.

Llamamos *economía* a la ciencia que asigna recursos escasos de la manera más eficiente posible para satisfacer necesidades ilimitadas.

Aquí tenemos el primer obstáculo que vencer. Los recursos que existen son «escasos». No tenemos petróleo infinito ni trigo infinito ni alimentos infinitos. De ser así, no sería necesaria la economía. Si vuestros padres tuvieran infinitos recursos, no sería preciso que hicieran un presupuesto de gastos e ingresos. Simplemente comprarían todo cuanto necesitasen sin límite.

El problema es, pues, que los recursos son limitados, pero nuestras necesidades son ilimitadas.

Hablar de *necesidades* es un asunto de gran complejidad. Seguramente las necesidades que nosotros podamos tener nada tienen que ver con las de un niño nacido en el Cuerno de África. Para cualquiera de nosotros, por ejemplo, llevar la última marca de zapatillas de deporte o tener el último *smartphone* puede ser una necesidad. Y yo me lo creo. La sociedad consumista en la que vivimos nos ha convencido de que es así. No estoy cuestionando el hecho de que lo sintamos como una necesidad real. Pero ¿qué pensaría al respecto el niño etíope que ignora si podrá realizar una sola comida en todo el día?

Hace unos meses, me disponía a acompañar a mis hijos al magnífico colegio en donde yo también soy profesor y me di cuenta de que no llevaba el móvil encima.

Por un momento, el corazón me dio un vuelco. ¿Qué pasaría si sufría un accidente? Me sentí de pronto irresponsable y hasta que llegué a mi destino no estuve tranquilo.

Pero os doy mi palabra de que hace apenas veinte años vivíamos sin teléfono móvil y nadie lo echaba de menos. Simplemente porque no había móviles y, por lo tanto, no se había creado esa necesidad.

Os podría poner varios ejemplos de cosas que se han creado y que, objetivamente, no cubrían ninguna necesidad real, si bien se han convertido en un éxito de ventas, porque las personas nos hemos creído que ese artilugio era necesario para ser felices.

Recuerdo un reloj en forma de huevo que se llamaba Tamagotchi. Fue creado por Aki Maita en 1996 y simplemente era una mascota digital que debías cuidar, alimentar y

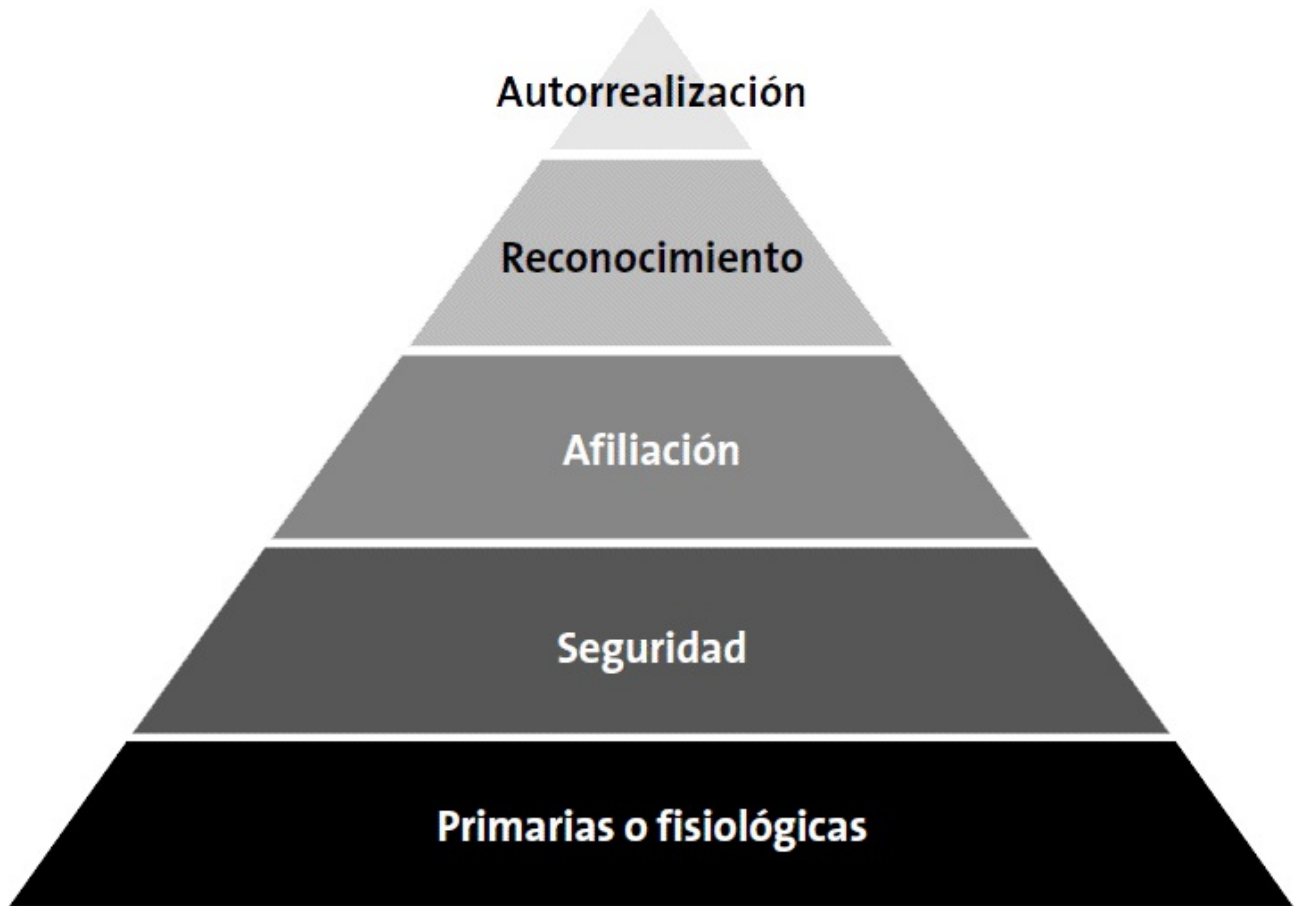
entretener. Si no hacías todo esto, el huevo-reloj moría. Si lo analizamos fríamente, se trataba de la mayor tontería del mundo, pero, en cambio, fue un éxito de ventas, hasta convertirse en una necesidad para los chicos de finales de la década de 1990.

Abraham Maslow, un reconocido psicólogo humanista (1908-1970), llegó a establecer una pirámide de las necesidades en la que no se podía pasar a una escala superior sin haber satisfecho la inmediatamente inferior.

Dichas escalas se clasificaban en:

- a. *Primarias o fisiológicas* (alimentarse, reproducirse, descansar...).
- b. *De seguridad* (salud, seguridad física y económica...).
- c. *De afiliación* (tener amistades, familia que te quiera...).
- d. *De reconocimiento* (éxito profesional, confianza...).
- e. *De autorrealización* (obtener tus metas).

Lógicamente, si no se tienen cubiertas las necesidades primarias (por ejemplo, alimentarse), va a ser imposible pensar en las siguientes, porque el único objetivo de ese día consistirá en poder satisfacer el instinto de hambre.



Fijaos que en los países desarrollados las dos primeras ya están bastante cubiertas, de modo que, normalmente, todas nuestras inquietudes se orientan a satisfacer las necesidades del final de la pirámide.

Por eso, en las sociedades ricas en las que las personas gozan de rentas altas existen mayores casos de depresión, falta de autoestima, etcétera. En resumen, los psicólogos tienen más trabajo que en esas otras zonas en donde la gente debe preocuparse principalmente de las dos primeras franjas de la pirámide.

Retomemos la definición: ya que las necesidades son «infinitas» y los recursos «limitados», la economía debería tratar de asignar *de forma eficiente* dichos recursos.

Eficacia y eficiencia: ¿cuánto estudio para el examen?

Hay una gran diferencia entre *ser eficiente* y *ser eficaz*.

La eficacia se propone conseguir resultados, mientras que la eficiencia, por su parte, se plantea obtenerlos con el mínimo coste.

Os voy a poner un ejemplo del que después quizá pueda arrepentirme. Imaginad que Pedro estudia seis horas para un examen de economía en el que saca un 10.

Por su parte, Laura ha dedicado, para ese mismo examen, dos horas de estudio y también obtiene un 10.

Ambos son «eficaces» porque han logrado la máxima nota. Pero uno de los dos, además de eficaz, es «eficiente». ¿Quién creéis que es *eficaz* y *eficiente* al mismo tiempo?

Has acertado. Laura ha logrado el resultado deseado con un menor uso de recursos; en este caso, el tiempo.

Por lo tanto, podemos decir que la eficiencia implica *ser eficaz*, pero la eficacia no implica *ser eficiente*.

Si trasladamos este ejemplo a la realidad económica, podremos concluir que dos empresas que obtengan el resultado deseado son eficaces. Pero si encima una de ellas obtiene ese resultado utilizando menos recursos (por ejemplo, menos materias primas), entonces diremos que, además de eficaz, es *eficiente*.

En definitiva, vemos que la economía tiene un papel muy complicado: satisfacer las necesidades humanas con unos recursos limitados, y la eficiencia es su forma de conseguirlo lo mejor posible.

Microeconomía y macroeconomía: la visita al doctor

La economía estudia la realidad económica, y esta se puede analizar de dos maneras: de forma cercana, a través de las personas y los agentes que intervienen en ella, o bien de forma más global.

La *macroeconomía* estudia la economía de forma global. Imaginad que os encontráis mal y vais al médico. Normalmente os hace unas pruebas generales para establecer el diagnóstico. Os mira los oídos, os ausculta el pecho para ver si está cargado o bien os mira la garganta para ver si presenta inflamación o tenéis anginas.

Con estos datos básicos, puede dar un diagnóstico en la mayoría de los casos. Pues bien, la macroeconomía consiste en aplicar una serie de indicadores o macromagnitudes (entre otros, la tasa de paro, la inflación, el crecimiento del PIB, el endeudamiento, la prima de riesgo...) con los que también podremos establecer un diagnóstico sobre la situación de una región o un país.

Por ejemplo, si la tasa de paro es alta, el PIB se reduce y sube la prima de riesgo, podremos decir que esa economía presenta problemas de salud. Quizás esté en un momento de recesión. No os preocupéis si alguna macromagnitud os suena a chino porque más adelante las estudiaremos.

La *microeconomía*, en cambio, estudia de forma concreta aquello que sucede en la realidad económica. Y por ese motivo deberá analizar a los partícipes de dicha realidad, a los llamados *agentes económicos*.

¿Quiénes son, a vuestro parecer, los actores que participan de lleno en la actividad económica? En efecto, se trata de nosotros (los consumidores), de las empresas y del sector público. En adelante, les daremos un nombre más técnico y las llamaremos *unidades económicas de consumo* (UEC), *unidades económicas de producción* (UEP) y *sector público*, respectivamente.

Las relaciones entre estos agentes crean y modifican constantemente la realidad económica. Así pues, las *empresas* ofrecen sus bienes y servicios en el *mercado de bienes y servicios* propiamente dicho y, a la vez, demandan una serie de factores para poder producir en el *mercado de factores* (trabajadores y recursos naturales). A su vez, los *consumidores* ofrecen sus factores (su propio trabajo y recursos) a las empresas a

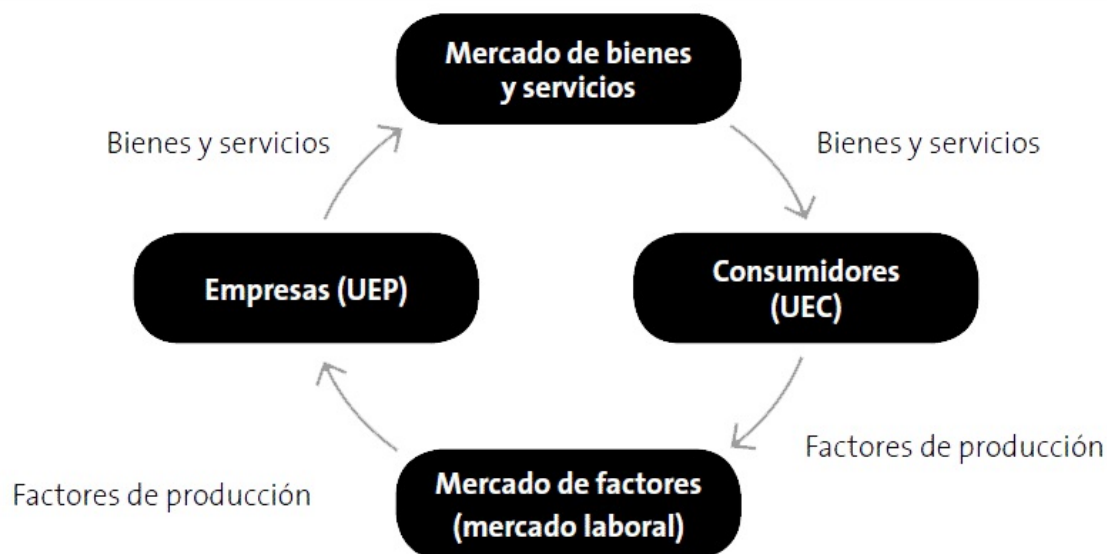
cambio de un salario en el mercado de factores mientras demandan los bienes y servicios de las empresas tras una contraprestación económica.

El sector público y sus funciones

El llamado *sector público* actúa en ambos mercados (en el de bienes y servicios y en el de factores) como demandante y oferente. Por ejemplo, ofrece servicios públicos, como la educación, pero también demanda factores cuando contrata funcionarios públicos como un profesor o un médico.

Además, el sector público es el responsable de establecer las reglas del juego en este flujo de transacciones denominado *flujo circular de la renta*.

Aquí os mostramos un pequeño esquema que justifica ese nombre dado a las relaciones establecidas entre los agentes económicos anteriores.



Más adelante hablaremos de los consumidores y de las empresas, pero ahora justificaremos las funciones que hace o debería realizar el sector público.

Así pues, las principales funciones del sector público son:

Función fiscal

Es muy probable que cuando escuchamos la palabra *fiscal* nuestra mente asocie rápidamente esa voz a los fiscales que intervienen en los juicios, sobre todo debido a la gran cantidad de películas que tratan sobre el asunto.

Nada más lejos de la realidad. La fiscalidad se relaciona con algo mucho menos atractivo a ojos de los ciudadanos, pero no menos necesario. Se trata de obtener ingresos para el sector público a través de los impuestos. Estos no tienen buena fama entre los ciudadanos, pero pensad que cuanto menor sea la recaudación impositiva, de menos ingresos ordinarios va a disponer el sector público y, por lo tanto, menos gastos en servicios, tales como la educación, la sanidad, las infraestructuras, etcétera, podrá hacer el Estado.

Lo que sí es triste es constatar la gran cantidad de impuestos que las grandes fortunas (ya sean relativas a personas o a empresas) dejan de pagar en sus países de origen o donde obtengan esas rentas.

Elusión, evasión y fraude fiscal: Andorra y Apple

De todos es sabido que muchas personas cambian de domicilio fiscal a países con menores tipos impositivos. Lo pueden hacer siempre que justifiquen que pasan menos de la mitad del año en su país. Fue muy sonado el caso de una familia de tenistas que decidió cambiar su domicilio fiscal a Andorra o, últimamente, el de un motorista que estuvo a punto de hacerlo, pero que en el último momento se echó atrás. De hecho, es común que ocurra cada tanto entre algunos deportistas de élite.

El caso de las empresas no tiene desperdicio. Apple usa la técnica del café doble irlandés para eludir el pago de impuestos. Este sistema consiste en crear dos sociedades filiales en Irlanda, cuyo impuesto de sociedades es solo del 12,5 %, frente al 25 % español.

Apple opera en España a través de dos sociedades: Apple Retail Spain, que gestiona la red de tiendas Apple Store, y Apple Marketing Iberia, que administra la venta de todos sus productos. Esta empresa actúa en España como comisionista y proveedor de servicios de *marketing*, por lo que solo ingresa una comisión del 1 % de las ventas totales. El grueso de los ingresos y de los beneficios se contabilizan en Irlanda, ya que en

este país Apple tiene dos sociedades: una que posee los derechos de marca y otra que vende los productos a las filiales. Apple Irlanda vende a la filial española a un precio altísimo, con lo cual el verdadero margen se queda en Irlanda, que es donde se declara la diferencia entre el precio de coste y el precio desmedido al que se vende en España. Por eso la tributación de Appel en España es inferior a la esperada dadas sus ventas.

Europa deja de ingresar setenta mil millones de euros al año en impuestos por los creativos manejos contables de grupos como Google, Apple, Facebook, McDonald's, Ikea, Microsoft o Twitter.

A estas formas de no pagar impuestos se las llama *elusión fiscal*. La diferencia con la *evasión fiscal* consiste en que en este último caso se ocultan deliberadamente ingresos para pagar menos impuestos, mientras que la primera trata de buscar vacíos legales para lograr el mismo fin.

Por último, está el *fraude fiscal*, que consiste simplemente en vulnerar la ley para obtener cierto ahorro en los impuestos. Por ejemplo, dejando de declarar al utilizar dinero en negro.

Es fácil ver que, si sumamos la elusión, la evasión y el fraude, los Estados están dejando de ingresar mucho dinero vía impuestos. Y eso nos afecta a todos, porque, si hay menos ingresos, no es posible hacer tanto gasto público y, por consiguiente, disminuye nuestra calidad de vida.

España, como se puede ver y leer a menudo en las noticias, es por desgracia un país referente en estos tres aspectos. Y aunque sea cierto el dicho según el cual «mal de muchos, consuelo de tontos», aún existen países, como Grecia, donde el fraude y la evasión fiscal están muy por encima del nuestro.

A decir verdad, nuestro país ocupa la décima posición del *ranking* en fraude fiscal (aproximadamente un 4 % del producto interior bruto). En términos absolutos, los Estados Unidos es el país con mayor fraude del mundo, donde se llega a esconder al fisco unos trescientos mil millones de dólares anuales, en segundo lugar se encuentra Bolivia, donde se defrauda hasta un 66 % del PIB, y, en tercer lugar, Rusia, donde curiosamente no solamente defraudan las empresas privadas, sino también las públicas. Rusia llega a alcanzar un fraude estimado del 45 % de lo que recauda.

Función reguladora

Cuando a partir de ahora escuchéis la palabra *regular*, deberéis pensar en aquellas leyes y normas que establece el sector público para que las actividades empresariales no incumplan derechos fundamentales o principios éticos.

Más adelante, cuando hablemos de las empresas, os explicaré que su objetivo estriba en maximizar el beneficio, es decir, en procurar que la diferencia entre los ingresos y los gastos sea la máxima posible.

Si no existiesen las mencionadas normas, un empresario cualquiera, en su afán por lograr la máxima anterior, no tendría inconveniente alguno en pagar lo mínimo posible a un trabajador o en hacerle trabajar las máximas horas posibles.

Salario mínimo interprofesional: el indigente y el gatito

Por eso, el sector público deberá marcar unas mínimas reglas del juego. Así, por ejemplo, en España las jornadas de trabajo son de ocho horas y existe un salario mínimo que en cualquier profesión ha de cumplirse (llamado *salario mínimo interprofesional*, *SMI*).

No quiero ser negativo, pero en España ese salario mínimo difícilmente alcanza a cubrir las necesidades básicas de una persona. Para que os hagáis una idea, en nuestro país el SMI asciende a 736 euros mensuales, si bien existe el compromiso del Gobierno de subirlo hasta alcanzar los 850 euros en el 2020.

Si se considera que una persona debe pagar la vivienda, la alimentación, el vestido, etcétera, resulta prácticamente imposible hacerlo con ese salario mensual. Eso sí, hay catorce pagas anuales, lo que nos devuelve un salario bruto anual de 10.302 euros.

¿Qué significa *bruto*? Pues que a ese salario se le tendrá que quitar una parte para el impuesto sobre la renta (IRPF) y otra parte que se abona a la Seguridad Social. Así que, descontadas ambas aportaciones, el panorama todavía es mucho peor para los que cobran el salario mínimo.

Está claro que el porcentaje que se pretende subir en España el SMI es elevado (un 15 % del 2018 al 2020), pero es que partíamos de uno de los salarios mínimos más bajos de la Unión Europea.

En el siguiente cuadro podemos ver la evolución que ha experimentado ese salario mínimo en España durante la última década:

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
SMI mensual	600 €	624 €	633 €	641 €	641 €	645 €	645 €	649 €	655 €	708 €	736 €

Si comparamos nuestro SMI con el del resto de la Unión Europea, otra vez tenemos que esconder la cabeza. No en vano, España se codea en el *ranking* con Grecia y Portugal, en un segundo vagón alejado de la locomotora europea, donde viajan Francia, Alemania, Bélgica, los Países Bajos, Irlanda, el Reino Unido y los países nórdicos de Europa.

Aunque, una vez más a modo de consuelo, quepa decir que en este tren de tres velocidades existe un tercer vagón, donde se encuentra un grupo de países con salarios verdaderamente bajos. Algunos ejemplos son Bulgaria, Rumanía, Letonia, Hungría o Croacia. Como se puede apreciar, algunos de ellos son países que han hecho la dolorosa transición de un sistema socialista a uno capitalista en las últimas décadas de modo que sus respectivos sistemas productivos deben adaptarse aún a las exigencias competitivas del voraz capitalismo.

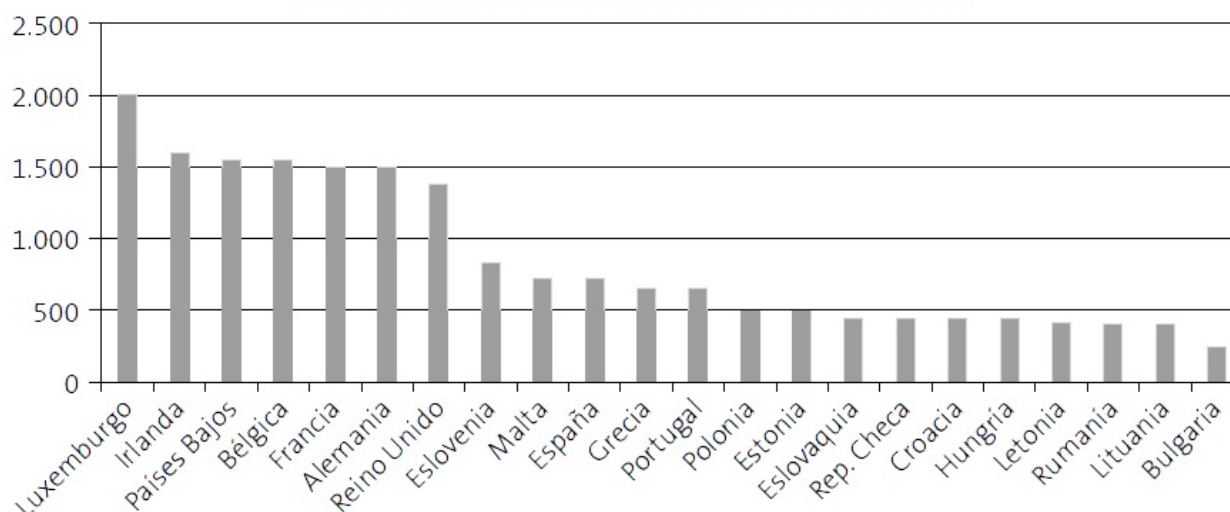
De lo anterior se deduce lo difícil que resulta adaptar una única política monetaria común en la Unión Europea, toda vez que partimos de países con diferencias salariales extremas.

En el gráfico de la página siguiente no aparecen Austria, Dinamarca, Italia, Finlandia, Chipre ni Suecia al no tener fijado por ley un salario mínimo interprofesional.

Si os parece preocupante (por no decir vergonzoso) el salario mínimo interprofesional de España, no os podéis ni imaginar las condiciones laborales en las que trabajan en otras partes del mundo.

Así, por ejemplo, en países como China, Taiwán, Singapur o Vietnam, existen vacíos legales muy grandes en cuanto a las condiciones laborales de los trabajadores.

GRÁFICO DEL SMI EN LA EUROZONA DEL AÑO 2018



(Fuente: Eurostat)

Seguro que os habéis fijado en que determinadas marcas con sede social en España y en otros países europeos fabrican sus productos en países como los anteriormente nombrados. Basta con mirar la etiqueta de las zapatillas, de los pantalones o de las camisas de nuestro armario.

¿Por qué lo hacen? La respuesta es muy clara: la mano de obra en dichos países puede llegar a ser hasta diez veces más económica que en aquellos otros de donde son las empresas matrices.

Pero el problema es que todas estas empresas, como Nike, Adidas, etcétera, no dejan de contribuir a esa situación de injusticia. A veces no solo se trata de un abuso salarial, sino que en alguno de los países mencionados existe también un vacío legal en relación con la edad mínima para poder trabajar. Eso significa que, si en España está prohibido contratar a menores de dieciséis años, en esos países podemos encontrar, en cambio, a niños trabajando jornadas inhumanas.

Yo no daré lecciones a nadie, porque, aunque en mis clases repita muchas veces que tenemos que concienciarnos sobre este tema y comprar aquellas marcas que fabriquen en países donde exista una regulación laboral digna, a menudo caigo en valorar su estética o su precio cuando detrás de tales cuestiones yace una utilización indigna de los niños o de las personas con salarios míseros.

A este propósito, los consumidores hemos llegado a niveles de insensibilización importantes. Si preguntáis a cualquiera qué considera más importante si un animal o un

ser humano, seguramente os responda con total firmeza que el segundo.

Pero tiene muchas más posibilidades de ser objeto de atención un gatito abandonado en la calle que un indigente que veamos arrodillado a nuestro lado. Seguramente si preguntáramos qué color de ropa llevaba el indigente, la mayoría no sabría responder. Es más fácil que nos contesten con acierto en lo que se refiere al color del gato. Y, en cuanto a las posibilidades de ser acogido o alimentado, el felino sigue gozando de ventaja.

Función redistributiva

Por desgracia, la riqueza no se reparte de forma equitativa. De hecho, la crisis que nos sacudió en el año 2008 y de la que todavía estamos sufriendo sus devastadores efectos ha aumentado aún más las diferencias salariales y de riqueza entre los ciudadanos.

Y sí, otra vez España sale muy mal parada en este sentido. Según el último informe de Oxfam Intermón, el 10 % de los españoles más ricos acumulan el 56,2 % de la riqueza del país. Es más, los tres más ricos en España (Amancio Ortega, Sandra Ortega Mera y Juan Roig) concentran la misma riqueza que el 30 % de los españoles más pobres. Los dos primeros son los máximos accionistas del grupo Inditex y el último, de los supermercados Mercadona. Y es que difícilmente encontraremos a alguno de vosotros que en la última semana no haya vestido alguna prenda del grupo Inditex (Zara, Bershka, Massimo Dutti, Pull and Bear, Stradivarius, Oysho, Uterqüe) o haya comprado en un supermercado de la cadena Mercadona.

Como podéis imaginar, un país debe intentar tener la máxima riqueza posible, pero, si esta se halla muy mal repartida, no nos sirve de nada. La recuperación económica que vive España en los últimos años tan solo ha servido para aumentar las desigualdades sociales.

El despegue de la economía está recompensando al capital y no al factor trabajo. Los beneficios empresariales crecieron al cerrar el año 2017 diez veces más que los salarios. Además, hay que destacar que los únicos salarios que realmente crecieron de forma escandalosa fueron los de los directivos y los ejecutivos, sobre todo los vinculados al rescatado sector bancario y al sector de la construcción.

Algo estamos haciendo mal. Los representantes de los trabajadores (los sindicatos) deberían tomar cartas en el asunto y tratar de enderezar la situación.

¿Qué puede hacer el sector público para paliar este hecho? Pues volver a distribuir la riqueza; eso es lo que significa *redistribución*. La forma más sencilla consiste en crear unos impuestos que hagan pagar más a quienes más tienen y menos o nada a los que poseen menor riqueza.

Un ejemplo de esto sería el impuesto sobre la renta de las personas físicas, que aplica un porcentaje superior o inferior según el tramo de renta que se tenga. Este tipo impositivo se llama *progresivo*.

Existen impuestos *proporcionales* que no tienen en cuenta la riqueza del ciudadano y aplican a todos el mismo porcentaje. Es el caso del impuesto sobre el valor añadido. Así pues, cuando compráis un ordenador, se os aplica un IVA del 21 % ya seáis ricos o pobres. No hay diferencia. Lo mismo pasa con los impuestos especiales, por ejemplo, con la gasolina. Todo el mundo paga el mismo precio por ella, al margen de la situación económica de cada cual.

Otra forma de redistribuir la renta consiste en ofrecer *ayudas* o *subsidios* a aquellas personas que pasen por situaciones de dificultades económicas (subsidio de desempleo a quienes estén en el paro o ayudas a la dependencia a los que deban cuidar de personas que no puedan valerse por sí mismas).

Como se ve, para poder ser más solidarios y ayudar a aquellos que estén en situación desfavorable, el sector público necesita gastar más. Y, para hacerlo, precisa disponer de mayores ingresos, es decir, recaudar el máximo posible vía impuestos.

Seguro que siempre habéis oído a todo el mundo quejarse de los impuestos que paga, pero ahora veis que son necesarios para poder redistribuir la renta lo mejor posible.

Y, después de lo explicado, os ruego que no utilizéis la *elusión*, la *evasión* o el *fraude fiscal*.

Existe un índice en economía que nos muestra cómo está distribuida la renta en un país. A partir de ese índice podemos comparar la justicia en el reparto de la renta entre diferentes naciones o regiones. Se trata de un índice que no suele ser presentado por los dirigentes políticos, sobre todo si estos no pueden sentirse orgullosos de su resultado. Se llama índice de Gini.

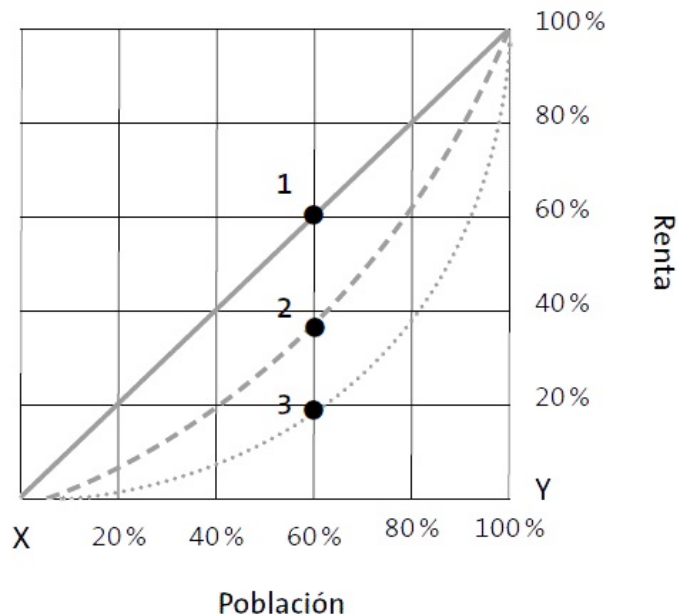
Índice de Gini: Grecia, España, Letonia

Es muy sencillo de explicar. Se coloca en el eje de abscisas el porcentaje de población acumulada y en el de ordenadas, el porcentaje acumulado de ingresos. Lo lógico sería que el 0 % de la población tuviese el 0 % de la renta; el 50 % de la población, el 50 % de la renta, y el 100 % de la población, el 100 % de los ingresos. Si luego trazamos una línea que una estos puntos, obtendremos la distribución ideal y más justa posible de la renta. La llamaremos distribución 1.

Como es fácil prever, esto no sucede en ningún país. Sería una situación idílica. Ya hemos dicho un poco más arriba que en España el 10 % de la población posee más del 50 % de la renta, mientras que el 90 % restante debe conformarse con lo que queda.

Imaginemos dos territorios:

El territorio 2, donde el 60 % de la población debe conformarse con el 40 % de la renta, y el territorio 3, donde ese 60 % de la población debe conformarse con el 20 % de la renta.



Como queda claro, el país 3 tiene una distribución mucho más injusta que el país 2. Las parábolas que han formado las distribuciones de esos países se llaman *curvas de Lorenz*.

Así pues, cuanto mayor sea el área que formen esas curvas con la recta 1 que muestra la distribución perfecta, mayor será la desigualdad en dichos países.

El área comprendida entre la recta 1 y las curvas respectivas se llama índice de Gini. Esa área puede hallarse entre el 0 (distribución perfecta) y el 1 (la peor distribución posible). O, dicho de otra manera, entre el 0 % y el 100 % de desigualdad.

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), la evolución del índice de Gini en España desde la crisis ha sido negativa, ya que ha ido aumentando la brecha hasta el año 2015.

Esto se debe a la fuerte destrucción de empleo que soporta el país desde que arrancó la crisis en el año 2008. Ya veremos que en España la tasa de desempleo también posee unas características diferentes respecto al resto de la Unión Europea (España históricamente se caracteriza por tener un desempleo muy superior a la media europea).

Evolución del índice de Gini en España desde la crisis de 2008

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Gini	32,4	32,9	33,5	34,0	34,2	33,7	34,7	34,6	34,5

Llegados a este punto, seguro que estáis deseando saber qué posición ocupa España respecto a los países de la eurozona.

Como podéis imaginar, en el *ranking* destacamos bastante en relación con la desigualdad.

En la siguiente página podéis apreciar el índice de Gini de los diferentes países de la Unión Europea (datos de Eurostat) y veréis que nuestro país sale muy mal parado.

Cuanto menor sea el índice de Gini, más igualitaria resulta la distribución de la renta y, por lo tanto, menor desigualdad existe entre los habitantes de un país.

Países de la Unión Europea	Índice de Gini (de mayor a menor igualdad en la distribución de la renta)
Eslovenia	24,3
Eslovaquia	24,3
República Checa	25,1
Finlandia	25,4
Bélgica	26,3
Países Bajos	26,9
Austria	27,2
Suecia	27,6
Dinamarca	27,7
Hungría	28,2
Malta	28,5
Polonia	29
Francia	29,3
Irlanda	29,5
Alemania	29,5

Croacia	29,8
Media UE	30,8
Luxemburgo	31
Reino Unido	31,5
Chipre	32,1
Estonia	32,7
Italia	33,1
Portugal	33,9
Grecia	34,3
España	34,5
Letonia	34,5
Rumanía	34,7
Lituania	37
Bulgaria	38,3

Fuente: Eurostat

Como es posible apreciar, España está muy lejos en cuanto a la redistribución igualitaria de la renta (34,5) de la media europea (30,8) y mucho peor que países punteros de la Unión como Alemania, Suecia, Finlandia, los Países Bajos, Francia, el Reino Unido (que está en proceso de salida de la Unión) o Italia.

Más bien se sitúa en el mismo rango de desigualdad que Letonia, Rumanía o Grecia. Fijaos en cómo nuestro país vecino, Portugal, a pesar de todas las dificultades económicas que ha atravesado, incluyendo un rescate financiero, sale mejor parado que nosotros.

Función estabilizadora

La economía pasa por ciclos o fases. Algunas de ellas resultan muy positivas, como, por ejemplo, la *fase de crecimiento o recuperación*, pues nos lleva al auge de la economía. En España podemos decir que esa fase duró desde finales de la década de 1990 (aproximadamente) hasta el año 2008. Los últimos siete años (2001-2008) coincidieron con el llamado *boom* inmobiliario por el cual en nuestro país se llegaron a producir aumentos anuales en el precio de la vivienda por encima del 18 %. Eso generó un gran negocio con el que la construcción y todos los servicios relacionados con la vivienda experimentaron un crecimiento brutal. Como podéis suponer, con respecto a dicho crecimiento, nos beneficiamos de una gran bolsa de empleo que hizo bajar a mínimos la tasa de desempleo española de todos los tiempos.

Pero, como toda burbuja estalla, esta también lo hizo, y las consecuencias las estamos viviendo todavía hoy (con el desempleo asociado a ese sector, un endeudamiento excesivo de personas y constructoras, bancos que habían concedido demasiados créditos de alto riesgo...). Más adelante trataré de explicar de forma sencilla el nacimiento y el fin de esta burbuja.

La fase que vivimos a partir del año 2008 y prácticamente hasta hace un par de años fue una fase totalmente contraria. Se conoce como *fase de desaceleración o depresión* y culmina en una crisis.

En medio de semejantes circunstancias, la función estabilizadora del Estado consiste en intentar reforzar las fases positivas y en paliar o hacer lo más suave posible las negativas. Para ello, se sirve de la *política económica*. Es muy fácil de explicar: se hace *política económica* cuando el Estado interviene en la economía de un país. Por desgracia, esta no siempre es capaz de resolver los problemas económicos que conlleva una época de crisis.

Si fuera tan fácil, no habríamos atravesado un período de crisis tan largo como el vivido (prácticamente de ocho años). Más adelante, explicaremos qué medidas de política económica se adoptaron en Europa y España y por qué no funcionaron demasiado bien. Lo haremos cuando hablemos de macroeconomía.

Función suministradora de bienes y servicios

El sector público se encarga de suministrar aquellos bienes y servicios que son de interés general. Por ejemplo, la educación, la sanidad, determinadas infraestructuras, la seguridad, etcétera.

El objetivo del sector público estriba en satisfacer las necesidades colectivas, a diferencia de los consumidores y las empresas, que buscan satisfacer únicamente las suyas propias.

Fijaos en que algunos servicios o bienes nunca podríamos disfrutarlos en caso de que no los prestara el sector público. Pensad, por ejemplo, en el alumbrado de vuestro barrio. Si preguntasen a un vecino si estaría dispuesto a pagar la iluminación entera de la ciudad, seguramente respondería que no. En último término, podría pagar el alumbrado de las calles cercanas a su casa. Por ese motivo, el sector público se ocupa de suministrar aquellos servicios que nunca realizaría el sector privado, al no resultar rentables o porque ningún consumidor estaría dispuesto a pagarlos.

En función de la mayor o menor participación del sector público de un país en la economía, podremos hablar de países más liberales o conservadores.

En el apartado siguiente me propongo aclarar los conceptos de *liberal* o *conservador*, pues muchos confunden *política económica* con *ideología política*.

Liberalismo económico. La mano invisible

Un país se considera *liberal* en cuanto a política económica cuando el sector público interviene lo mínimo posible en el funcionamiento de la economía. Es decir, deja que los consumidores y las empresas actúen con la menor intervención del Estado. Podría ser el caso de los Estados Unidos. Lógicamente, en los países más liberales en el ámbito de la política económica, el Estado presta menos servicios públicos al intentar entrometerse lo mínimo posible en la economía. De modo que tienen un menor gasto en sanidad pública, en educación, etcétera. Por otra parte, al tener que gastar menos, también necesita menores ingresos fiscales y, por lo tanto, exigirá menos impuestos a las empresas y los ciudadanos.

Esta *política económica liberal* viene asociada a una ideología política más bien de derechas o conservadora.

En los Estados Unidos, Donald Trump es un claro ejemplo de política económica liberal, si bien de ideología política más conservadora.

Como economista referente de este pensamiento económico destaca Adam Smith (1723-1790), quien creía que la economía tenía sus propias reglas y que lo único que debía hacer el Estado era asegurar que los agentes desarrollaran libremente sus actividades económicas. Adam Smith estaba convencido de que las empresas, en la búsqueda de su máximo beneficio, promovían de forma indirecta el bien social.

Por ejemplo, las empresas se crean para ganar dinero, pero de forma indirecta crean puestos de trabajo, realizan bienes y servicios útiles, etcétera.

A este fenómeno, Adam Smith lo llama *mano invisible del mercado (invisible hand)*. Y nosotros lo denominaremos *externalidades positivas*.

Con todo, y sin querer contrariar al padre de la economía moderna, no es menos cierto que las empresas también generan indirectamente *externalidades negativas* en su funcionamiento. Por ejemplo, nadie crea una empresa para contaminar, pero de forma indirecta lo hace.

Además, si el sector público no marcara una regulación, los empresarios, en su afán por ganar cada vez más, no dudarían en hacer trabajar sin límite a los trabajadores, no tendrían en cuenta la edad mínima, etcétera.

En España, por ejemplo, no se puede contratar a trabajadores menores de dieciséis años ni tampoco realizar jornadas semanales que habitualmente sobrepasen las cuarenta horas.

Todo esto es posible gracias a una regulación que ha establecido el Estado para defender unas condiciones dignas de los trabajadores.

Aclarado este concepto, explicaremos el caso contrario. Una *política económica conservadora* implica una mayor intervención del sector público en la economía y va asociada a una ideología política de izquierdas o liberal.

Fijaos en que la máxima intervención del Estado se da en los sistemas económicos socialistas o comunistas, y esto, ideológicamente, se corresponde con la izquierda.

Los regímenes comunistas se caracterizan porque el Estado controla toda la economía. Decide qué, cómo, cuánto y para quién producir. En la actualidad se practica en pocos países, pues sus resultados económicos son peores que en aquellos donde se lleva a cabo una *economía de mercado o capitalista* con intervención del Estado.

Yo no quiero convencerlos de que un sistema económico como el capitalista es mejor que el socialista. Ambos contienen muchos errores y problemas. Pero, en cuanto a acumulación de riqueza, el capitalismo gana por goleada al socialismo. Otra cosa es cómo se reparta esa riqueza. Ya hemos visto que en ese asunto tenemos mucho que mejorar.

Voy a ponerlos un ejemplo de dos países vecinos con sistemas económicos opuestos: Corea del Norte, en donde rige el comunismo, y Corea del Sur, que practica la economía de mercado o el capitalismo.

El PIB per cápita de Corea del Sur se sitúa en torno a los veinticinco mil euros al año, mientras que en Corea del Norte no llega a los quinientos euros anuales. La esperanza de vida en Corea del Sur es de unos doce años superior debido a la escasez de alimentos que hay en Corea del Norte.

En Corea del Norte solamente una de cada diez personas tiene móvil y prácticamente no poseen acceso a Internet. Por el contrario, en Corea del Sur el 85 % de la población tiene acceso a Internet y prácticamente toda la población está abonada a líneas de telefonía móvil.

Incluso la altura de los habitantes en Corea del Sur es de unos cinco centímetros mayor que la de sus vecinos. Este dato, lógicamente, está relacionado con la calidad de la alimentación de ambos países.

Lo curioso es que hasta 1973 ambos países disfrutaban de unos datos macroeconómicos similares. Pero Corea del Norte se estancó en la década de 1980 al mantener su sistema comunista con un Estado que controla todas las variables económicas.

En cambio, Corea del Sur se convirtió en uno de los países del mundo que más exportaciones industriales realiza. Seguro que te suenan marcas como Samsung y Hyundai.

Por su parte, Corea del Norte sigue dependiendo económicamente de sus exportaciones de carbón.

Los datos son abrumadores. Pero no creamos que en el *capitalismo* todo es magnífico. De hecho, se trata de un sistema económico que margina y deja a prácticamente una tercera parte del mundo lejos de toda la opulencia de la que nosotros disfrutamos.

Los principales errores de la economía de mercado son los siguientes:

- a. *Agotamiento de los recursos naturales*: en el sistema capitalista se produce siempre que exista alguien que demande, con independencia de si la producción es necesaria o no. Esto lleva a un agotamiento de los recursos naturales y a problemas con el medioambiente. En Navidad se puede observar la cantidad de regalos que de forma indiscriminada repartimos entre familiares e hijos. A veces, nos cuesta incluso saber qué comprar. Pero por obligación regalamos lo que sea. Basta con pasear el día después de Reyes por la mañana y observar los contenedores para saber que algo estamos haciendo mal. Y estas prácticas de consumo desorbitado pasan factura. Quizás no a nuestro hijo o nieto, pero quién sabe si al nieto de vuestro nieto.
- b. *Desaprovechamiento de todos los factores de producción*: la lógica nos diría que, si todos trabajásemos, el producto interior bruto del país y, por lo tanto, los bienes y servicios que fabricásemos, sería superior. Eso nos llevaría, además, a que todo el mundo tuviera capacidad de compra de esos bienes y servicios. La realidad, en cambio, nos confirma que existen muchos países con tasas de paro realmente altas. España es un buen ejemplo de ello. En la actualidad, la tasa de paro en España es casi del 17 %, prácticamente el doble que en la Unión Europea. Puesto que «cuanto mayor paro en un país, peor distribución de la renta», eso es muy negativo. Al

aumentar el número de parados y, por consiguiente, tener una distribución más desigual de la renta se generan efectos muy negativos para la economía del país.

El capitalismo sin regulación lleva a una situación de brecha económica creciente entre los más ricos y los más pobres. Y eso, en términos del PIB, aunque no lo creamos, tiene efectos negativos.

Imaginad dos situaciones totalmente opuestas, pero que partan de un mismo nivel de riqueza:

A es una empresa en la que el director gana un millón diez mil euros anuales, mientras que sus noventa y nueve trabajadores tienen que vivir con diez mil euros al año. En total, entre todos ganan dos millones de euros al año.

B, por su parte, es una empresa en que los cien trabajadores ganan veinte mil euros anuales. Entre todos también ganan dos millones de euros al año.

Fijaos en que la situación de partida en cuanto a riqueza es la misma, si bien la repercusión en la economía global resulta muy diferente.

El director de la empresa A, cuando salga a comer cada día al restaurante, podrá elegir entre varios de lujo y, cuando lleguen las vacaciones, probablemente viaje a destinos exóticos en un yate de su propiedad.

Los trabajadores de dicha empresa, en cambio, no aspirarán siquiera a comer en restaurantes de lujo y seguramente tampoco puedan permitirse unas simples vacaciones.

Por mucho dinero que el director se gaste en un restaurante, no va a poder comer más de tres o cuatro veces al día ni marcharse de vacaciones continuamente.

En cambio, los trabajadores de la empresa B podrán ir al restaurante una vez al día, aunque sea de menú, y, además, cada tanto podrán salir de viaje, aunque sea los fines de semana.

¿Qué creéis que es más beneficioso para la economía? ¿Una persona que se gasta cien euros cada día en restaurantes de lujo o cien personas que se gastan diez euros cada día en un restaurante sencillo?

Basta realizar un simple cálculo para darse cuenta de que «a mayor igualdad en la distribución de la renta, mayor impacto multiplicador en la economía de un país».

Por eso, los períodos de mayor crecimiento de un país coinciden con aquellos en que la clase media trabajadora ha obtenido una buena posición socioeconómica.

Pero, ¡ojo!, ese bienestar de la clase media no puede ser ficticio. Deberá fundamentarse en unos salarios dignos y mostrarse acorde con los precios de los bienes y los servicios de ese país (a saber, con su nivel de vida, como se acostumbra a decir coloquialmente).

Tampoco podrá apoyarse en un acceso ilimitado y sin sentido al crédito, como sucedió en la década de 1998 al 2008. Porque, si no, las consecuencias serán una demanda frenética basada en una capacidad de pago irreal. Y burbujas financieras, como la inmobiliaria.

Barra libre de crédito y *boom* inmobiliario

Durante esa década, basándose en la premisa de que la vivienda nunca bajaría (ahora nos parece increíble), las entidades financieras concedieron créditos exagerados a todas las personas que los demandaban siempre que se tratara de comprar vivienda. Daba igual cuál fuera la situación personal del demandante del préstamo (si trabajaba, si tenía contrato fijo, si contaba con una buena nómina...).

Imagino que os preguntaréis: ¿por qué ofrecían entonces préstamos a personas que difícilmente podrían hacer frente a su pago? ¿Os acordáis de aquello de que «a mayor riesgo, mayor rentabilidad exigida»? Pues la respuesta va por aquí.

Los intereses en aquel tiempo (a principios del 2000) eran reducidos. Las entidades financieras, en su afán por ganar más, buscaron a personas con un perfil bajo (es decir, a gente sin posibles, como se suele decir) y les ofrecieron créditos a un interés mayor que el de mercado.

Leopoldo Abadía, magnífico profesor universitario jubilado, los llamaba ninja (*no incomes, no jobs and assets*), es decir, personas que carecen de ingresos fijos, de trabajo y de propiedades. En definitiva, individuos a quienes nadie les concedería un crédito.

Las entidades financieras pensaron que si estos ninjas iban pagando sus cuotas del préstamo hipotecario, obtendrían unos intereses superiores a los del mercado, mientras que, si no pagaban, se quedarían con la vivienda, lo que –como subía más de un 18 % anual– no supondría un mal negocio.

Esto parecía una práctica redonda para las entidades financieras, que se volvieron locas prestando a diestro y siniestro y pidiendo préstamos a otros bancos para seguir haciéndolo. Es decir, contagiando esta locura y desenfreno a todas las entidades financieras del mundo.

Lógicamente, las constructoras, viendo la demanda de vivienda, construían sin parar gracias al crédito que obtenían de las mismas entidades financieras.

Imaginad la enorme bola de nieve de préstamo que se llegó a generar con ello. Mientras la vivienda subía, no había problema. Si los receptores de los créditos pagaban, era perfecto. Y si no, la vivienda se la quedaba el banco, que la vendía rápidamente por un importe muy superior al préstamo concedido. En esos años, como decía Antón Costas (expresidente del Círculo de Economía), nos endeudamos como toxicómanos.

Nadie pensó entonces que «todo lo que sube baja». Ni tampoco cayó nadie en la cuenta de que la historia está llena de casos de burbujas similares (burbuja puntocom, burbuja de los tulipanes...).

Y al final, como era de prever, estalló. En octubre del 2008 uno de los principales bancos de inversión norteamericano quebró después de que sus balances reflejaran un nivel de deuda imposible de subsanar. Las viviendas empezaron a bajar de precio, quienes habían recibido créditos por la compra o la construcción de vivienda dejaron de pagar a los bancos y las entidades financieras se encontraron de golpe ante un panorama desolador.

Las constructoras y los clientes particulares empezaron a incumplir sus compromisos hipotecarios y devolvían a los bancos las viviendas.

El problema fue que el valor de esas viviendas era muy inferior a la cantidad prestada a constructores y particulares. Los bancos recibían activos (viviendas) que cada vez valían menos y, encima, perdían toda esperanza de recuperar los préstamos concedidos sobre esas viviendas.

¿Cómo se solucionó el problema y quién hizo frente a su coste? Supongo que os lo estáis imaginando.

Si, en lugar de bancos y cajas, las empresas que se hundían se hubieran dedicado a vender zapatos o ropa, no habrían sido rescatadas por el Gobierno. Pero, al tratarse de entidades financieras, la cosa cambió.

En los Estados Unidos tan solo se dejó caer a un banco (Lehman Brothers). El miedo a que todo el sistema financiero quebrara (y seguramente lo hubiera hecho) hizo que el Gobierno norteamericano inyectara dos veces dinero en la banca para rescatarla. George W. Bush inyectó cerca de setecientos mil millones de dólares en el sistema financiero y, posteriormente, Barack Obama autorizó un nuevo rescate de ochocientos mil millones de dólares. No deja de ser paradójico que el país que presume de ser el modelo de la economía de libre mercado y de gozar de una mínima participación estatal en su funcionamiento llevara a cabo la intervención más grande realizada jamás en la historia económica.

A continuación, vamos a tratar de justificar el motivo de esa intervención, junto con las posteriores que hubo en la mayoría de los bancos europeos y, cómo no, en los españoles.

El *sistema financiero* es el motor de la economía. Lo es porque canaliza el ahorro de los ciudadanos y lo convierte en inversión. Voy a poner un ejemplo para explicar mejor esta definición compleja. Imaginad por un momento que vuestra ilusión en la vida es abrir un restaurante. Pero, para ello, necesitáis una inversión inicial muy alta y, por desgracia, no disponéis de tanto dinero. Ahora imaginad a mil personas más que a final de cada mes van ahorrando un poquito para poder llevar esos ahorros al banco y obtener así una pequeña rentabilidad. Lo cierto es que cada una de esas mil personas ha podido ahorrar ese año dos mil euros. De esa manera, el banco cuenta con unos depósitos de dos millones de euros, correspondientes a esos mil ahorradores. Cuando os dirigís al banco a pedir un préstamo para iniciar ese negocio, el banco examina su viabilidad (si tiene posibilidades) y os acaba concediendo los cien mil euros que necesitáis para hacerlo realidad. Pero esos cien mil euros proceden de esos pequeños ahorradores.

¿Qué gana entonces el banco haciendo de intermediario? Es muy sencillo. Mientras que a los ahorradores el banco les concede un interés del dos por ciento por su dinero, a vosotros os exige un cuatro por ciento por el dinero prestado. Esa es la recompensa que obtiene el banco por arriesgar en vuestra operación.

¿Qué pasaría si todos esos ahorradores fueran a la vez a pedir al banco su dinero? En ese caso, incluso el mejor banco del mundo inevitablemente quebraría.

A decir verdad, los bancos no disponen de todo el dinero que sus depositantes invierten en él en la caja de seguridad. Tan solo tienen en torno a un diez por ciento de los depósitos en efectivo, lo que se llama *reserva*. El resto lo invierte en proyectos como vuestro restaurante. Por eso resulta tan peligroso que estalle una situación de pánico. Cuando se difunde una noticia, como que un banco se halla en una situación económica peligrosa, quienes lo hacen quebrar finalmente son sus clientes si deciden ir todos a la vez a sacar sus ahorros.

Pensad ahora en el banco anterior. Si tiene un diez por ciento de sus depósitos en caja, en realidad dispone de doscientos mil euros, una cantidad más que suficiente para atender las demandas de sus clientes. Sería muy extraño que se pusieran de acuerdo más de doscientos clientes para ir el mismo día a exigir sus depósitos, a menos que se difundiera alguna noticia negativa sobre el banco.

Como es fácil prever, puede que la persona que se sienta ahora mismo en vuestro restaurante para cenar os haya prestado parte del dinero para abrirlo. Pero no se os ocurra preguntar, pues pensará que estáis locos.

En España, los bancos y las cajas de ahorros también se volvieron locos prestando dinero de 1998 al 2008 a todo tipo de constructoras para hacer pisos, así como a distintos particulares para comprarlos. De ahí que el pinchazo de la burbuja inmobiliaria tuviera una repercusión enorme en nuestro sistema financiero.

¿Qué ha pasado con las cajas de ahorros?

Tanto es así que, de las cuarenta y cinco cajas de ahorros que existían a finales del 2009, hoy en día tan solo perduran dos, y precisamente no son las que tenían mayor dimensión. Solamente han sobrevivido Caixa Ontinyent (Valencia) y Caixa Pollença (Mallorca). El resto de las cajas ha sido absorbido por los bancos, a petición –por no decir mandato– del propio Ministerio de Economía y Hacienda.

Téngase en cuenta que las cajas de ahorros actuaron como si fueran bancos y se dedicaron a la misma actividad especulativa de invertir a lo loco en el negocio del ladrillo mientras prestaban a los particulares para que pudieran comprar esas mismas obras. No en vano, la razón de ser de las cajas de ahorros era bien distinta de crecer y comportarse como sus hermanos mayores. Las cajas de ahorros solían estar muy arraigadas a su territorio para poder dar respuesta inmediata a los problemas comunes de sus vecinos. No acostumbraban a dedicarse a pedir préstamos a bancos internacionales ni a invertir en obras faraónicas. Pensad que las cajas de ahorros se llamaban originariamente *caja y monte de piedad*. En su origen, las personas podían incluso depositar allí objetos de valor a cambio de dinero para luego, cuando pudieran obtener el montante necesario para devolver el préstamo, recuperar esos mismos objetos.

Por ejemplo, se podía dejar una joya para comprar un tractor a cambio de un préstamo y recuperar esa joya en el momento en que se dispusiera del dinero necesario. Esa filosofía tan altruista en su origen se fue perdiendo, y en los últimos años no era fácil diferenciar entre las actuaciones de las cajas y de los bancos propiamente dichos.

En cuanto a la diferencia teórica que existe entre ambas entidades, los beneficios de las cajas de ahorros debían destinarse a financiar obras sociales o reinvertirse en ellas mismas, mientras que los bancos se dedicaban a repartir esos mismos beneficios entre los accionistas. Os sonará mucho el lema de «Obra Social de La Caixa» o incluso antes el de «Obra Social de Caja Madrid», que ejercían de mecenas en diversas actividades de museos, obras benéficas, etcétera.

Retomando el efecto devastador que supuso el pinchazo inmobiliario en España, se calcula que el rescate del sistema financiero español realizado con fondos públicos nos costó aproximadamente unos sesenta mil doscientos millones de euros. Es decir, que la mala gestión del sistema financiero, junto con la falta de visión por parte de sus

directivos, ha costado mil trescientos euros a cada uno de nosotros. Considérese, además, que de esos sesenta mil doscientos millones de euros, el Banco de España ya da por perdidos más de cuarenta mil millones.

Las cajas de ahorros que nos han supuesto a todos una mayor sangría son: Caixa Catalunya, Bankia y la Caja de Ahorros del Mediterráneo.

Por desgracia, las cajas de ahorros, en lugar de ayudar a financiar distintos proyectos de personas o colectivos, se dedicaron a financiar las grandes obras que los partidos políticos que gobernaban en esas autonomías decidían poner en sus programas electorales.

Vacas gordas

Por eso, durante los años de vacas gordas (desde finales de la década de 1990 hasta el año 2008) nos encontramos con proyectos disparatados que no han sido rentabilizados y que han supuesto una sangría económica para todos nosotros.

Por ejemplo, ¿cómo es posible que España tenga cincuenta y dos aeropuertos si cuenta con cuarenta y ocho millones de habitantes y Alemania, en cambio, tenga treinta y nueve con ochenta y un millones de habitantes?

De los cincuenta y dos aeropuertos que tiene España, solamente hay catorce rentables (Barcelona, Palma de Mallorca, Tenerife Sur, Gran Canaria, Alicante, Lanzarote, Ibiza, Madrid, Fuerteventura, Málaga, Sevilla, Bilbao, Valencia y Girona). Si bien hay algunos más que son necesarios por su tráfico de mercancías o su situación estratégica (por ejemplo, en las islas), tenemos muchos de ellos que suponen un lastre económico para todos nosotros.

Hay ejemplos de aeropuertos, como el de Lleida, donde algunos paisanos confiesan que a veces van a pasear por la tranquilidad que se respira en ellos y porque allí se puede oír hasta el canto de los pajaritos.

O casos como el de Ciudad Real, financiado por Caja Castilla-La Mancha, que nos ha costado más de mil cien millones de euros y ya no está operativo.

El de Castellón, por su parte, que tuvo un coste inicial de más de ciento cincuenta millones de euros, se halla a menos de cien kilómetros del aeropuerto de Manises (Valencia).

Mientras que el de Huesca, con un coste de sesenta millones de euros, tenía previsto acoger más de ciento cincuenta mil pasajeros al año. Finalmente, el tráfico anual de pasajeros es inferior a tres mil.

Y así podríamos seguir enumerando los ejemplos lamentables que suponen todas estas obras faraónicas de las que nunca podremos recuperar la inversión inicial y que seguirán siendo un lastre para todos nosotros.

Por lo que se refiere a las infraestructuras ruinosas, tenemos ejemplos en todas las comunidades autónomas. En Madrid, la Caja Mágica se usa dos semanas al año para algún concierto; está también el Fórum de Barcelona, donde aún no se sabe qué son ni para qué sirven muchos de sus edificios; la Ciudad de las Artes y las Ciencias, en

Valencia; la Ciudad de la Cultura en Galicia, que alberga la mayor biblioteca de Europa, pero que durante mucho tiempo estuvo sin libros; la Ciudad del Cine en Almería, donde lo único que ruedan son los matorrales cuando sopla el viento; la Ciudad de las Aguas de Zaragoza, que solamente sirve para pasear...

Caso aparte es el del AVE. Somos el país con más kilómetros de vía rápida por habitante. Y, en términos absolutos, el segundo país del mundo después de China. Para que veáis cómo anda la situación, España posee más de dos mil quinientos kilómetros de vía rápida, mientras que países como Alemania solamente tienen mil kilómetros.

Todas las comunidades autónomas se apuntaron a la vía rápida, aunque fuera disparatado. Si el vecino tenía, nuestra comunidad de pronto también la necesitaba. Al margen de que los trenes de cercanías fuesen un desastre. Y para financiar las obras estaban las cajas de ahorros de cada comunidad. En aquella época se decía con sorna eso de «España va bien».

Como conclusión, os puedo poner un ejemplo del disparate que supone crecer sin ningún criterio.

La inversión de España en alta velocidad alcanza prácticamente los cincuenta mil millones de euros. De ellos, más de mil quinientos millones corresponden a la construcción y la reforma de las estaciones. España cuenta con una treintena de estaciones. Atocha sola, en Madrid, aglutina a más del cuarenta por ciento de los pasajeros, pero existen estaciones, como Tardienta, una población de mil habitantes en Huesca, con un movimiento de un solo pasajero o ninguno al día. Estaréis pensando en el verdadero disparate que supuso hacer una estación en ese pueblo dado el movimiento generado en cuanto a ingresos.

En efecto, se trata de uno de los disparates que se hicieron durante la época de «vacas gordas», cuando *todo iba bien*. Si, además, consideramos que la frecuencia de paso del AVE para ir a Zaragoza es mucho menor que la de los trenes regionales y que cuesta el doble, concluiremos que pocas personas optan por usar este medio de transporte que ahorra apenas unos minutos respecto a los dieciocho trenes regionales que cubren el mismo trayecto.

Pero no hace falta poner ejemplos alejados de nuestro ámbito cotidiano. Si practicáis algún deporte y os habéis movido por la provincia de Barcelona, podréis ver los majestuosos polideportivos que hay en cualquier pueblo de la comarca. Mis hijos, que

juegan al baloncesto en Badalona, se quedan boquiabiertos cuando nos desplazamos a cualquier pueblo del Maresme, del Vallès, etcétera.

No importa lo pequeño que sea el pueblo en cuestión. Si el de al lado tiene un polideportivo fantástico, nosotros también. Aunque la población vecina esté a diez minutos andando.

No sé si en Cataluña existe un recuento de los polideportivos por habitante, pero, en todo caso, sería un estudio muy curioso. Y eso que en principio no es algo malo, salvo que haya que pagar de por vida los gastos de mantenimiento (agua, luz, pequeños desperfectos, conserjes...).

En conclusión, como podéis ver, en el momento de mayor plenitud en la economía española dimos rienda suelta a la inversión pública y privada (en forma de viviendas). A menudo, por no decir la mayoría, esas inversiones no tuvieron ningún criterio de rentabilidad a medio ni a largo plazo.

Pero os preguntaréis: ¿cómo se financiaron entonces esas obras públicas si estaba claro que no cumplían con los mínimos requisitos de rentabilidad exigidos?

Por desgracia, tengo que deciros que las cajas de ahorros muchas veces se convirtieron en las entidades financieras de los partidos políticos que gobernaban en cada comunidad autónoma y sirvieron, al cabo, para financiar los programas políticos del partido de turno que mandara en esa zona en cuestión.

¿Acaso no votaríais a un alcalde que os prometiera el mejor polideportivo de la comarca? Y qué decir de los habitantes de Tardienta: ¿no votarían ellos a favor de tener una estación del AVE con nuevos puestos de trabajo incluidos? Como lo pagábamos entre todos...

Por aquel entonces, en los consejos de administración de las diversas cajas de ahorros se repartían los cargos en función de los resultados políticos de la región. Si mandaba el Partido Popular, había más miembros de dicho partido, y si lo hacía el PSOE, pasaba otro tanto, y así era mucho más fácil que ellos mismos se aprobaran esos proyectos que prometían en sus programas políticos y que les permitían ganar elecciones.

También se dejaba que hubiera algún miembro de los sindicatos para que estuvieran contentos, y santas pascuas.

De hecho, en la Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM), una de las primeras cajas de ahorros que tuvimos que rescatar entre todos, hubo una profesora de *ballet* que llegó a

formar parte de la comisión de control. No en vano, fue responsable, junto con otros, de autorizar o no la financiación de inversiones públicas en la Comunidad Valenciana.

¿Creéis que es serio que una persona sin conocimientos empresariales pudiera decidir dónde o a qué se destinaba el dinero de todos los valencianos y los españoles?

Y como este ejemplo podríamos encontrar varios más en diferentes comunidades autónomas en relación con distintas cajas de ahorros.

Existe una fábula muy conocida que quizá os hayan explicado cuando eráis pequeños. Es la fábula de la cigarra y la hormiga. Como podéis apreciar, nuestros políticos, pero también nosotros, nos parecemos mucho a la cigarra. De ahí que, en lugar de acumular en épocas buenas para poder afrontar mejor las épocas de recesión, nos dedicáramos a gastar todo cuanto teníamos.

Y la crisis llegó. Y nos encontró a todos los países despilfarradores con el rabo entre las piernas. Las intervenciones que se hicieron para paliarla no funcionaron, ni aquí ni en la mayoría de los países europeos. Salvo en Alemania, que se había comportado más como la hormiga que es. Y entonces fue cuando todas las cigarras que se habían reído de la austeridad de la hormiga pidieron ayuda a la hormiga. Pero la hormiga impuso unas condiciones.

Acabo de comparar a Angela Merkel con una hormiga. Es improbable que lea este libro, pero, en el caso de que lo hiciera, su imagen real se parecería a cualquier otra cosa antes que a una frágil hormiga.

En otro apartado de este libro hablaré de las medidas que se implementaron para intentar salir de la crisis y qué resultados se obtuvieron.

Los factores de producción: la tierra, el trabajo y el capital

Las empresas son unidades económicas que convierten unas entradas (*inputs*) en unas salidas (*outputs*) a través de una organización y una tecnología. La idea consiste en que los *outputs* (los bienes y servicios) tengan un mayor valor que los *inputs*, que son los factores de producción. De esa manera, el empresario obtendrá un beneficio. Cuanto mayor sea la diferencia entre el *output* y el *input*, mayor valor añadido generará la actividad empresarial.

Pues bien, llamamos *inputs* a los famosos factores de producción; a saber: la *tierra* (recursos naturales y materias primas), el *trabajo* (empleados) y el *capital* (la maquinaria y los recursos económicos).

Vamos a poner un ejemplo sencillo para que se entienda mejor. Imaginad una empresa que fabrica muebles. Los *inputs* serían la madera (materias primas), los trabajadores y las máquinas. A través del empleo de una tecnología y de una dirección y organización, esa madera se va transformando, se corta, se pule, se barniza, etcétera. Al final, se transforma en un mueble de comedor, en una silla o en una mesa de trabajo. Ese mueble acabado es el *output*.

Así pues, para que haya beneficio, el valor de ese mueble deberá ser mayor que los factores productivos usados al fabricarlo.



Aquí la clave consiste, pues, en generar la máxima diferencia entre el valor de los *outputs* y el de los *inputs*. Es decir, el máximo *valor añadido*.

Valor añadido: iPhone 7

Este concepto es muy importante porque, en función del valor añadido que generen las actividades de un país, podremos decir que es tercermundista o bien que juega en la primera división.

Así las cosas, las actividades relacionadas con el sector primario (agricultura, pesca, ganadería...) generan menor valor añadido que las actividades relacionadas con la tecnología punta.

Si en un país predomina el sector primario, podremos imaginar fácilmente que se trata de un lugar pobre en el que, por mucho que sus habitantes trabajen, no obtendrán una relación justa de intercambio entre el valor de sus bienes y servicios finales, por una parte, y el valor de sus factores productivos, por otra, formados principalmente por el trabajo y los recursos naturales.

En la actualidad existe cierta sensibilización social respecto a este problema. Así, el *comercio justo* intenta que los países productores de bienes relacionados con la explotación agraria (cacao, café...) reciban un precio más justo por sus productos.

Normalmente, los países ricos nos aprovechamos de esta situación. Y eso no significa en absoluto que el sector primario no sea tan importante o más que el resto. Pero en los países avanzados este sector ha ido perdiendo peso en detrimento del sector secundario (industria) y, sobre todo, del terciario (servicios).

De este modo, los países desarrollados, donde la tecnología es puntera, pueden obtener el máximo resultado diferencial entre el valor de sus *outputs* y el de sus *inputs*.

Os voy a poner un ejemplo concreto en el cual obtenemos un valor añadido enorme entre el producto final y las materias primas iniciales. Se trata del teléfono inteligente iPhone 7 de Apple.

Vamos a desglosar el coste de la materia prima que usamos en su fabricación. La pantalla de retina cuesta aproximadamente unos cuarenta y tres dólares, el procesador de cuatro núcleos, alrededor de veintisiete dólares, y el conjunto de potentes cámaras tiene un valor de unos veinte dólares. Una vez sumado, el coste total de la materia prima asciende a noventa dólares. A esto tenemos que añadirle la carcasa y el montaje por manos expertas. En definitiva, la firma de análisis IHS Markit calcula que por unos doscientos euros el móvil estaría perfectamente montado y guardado en una caja.

El precio de venta al público, sin embargo, es superior a setecientos sesenta euros. El margen de ganancia es, pues, del 280 %. Claro que aquí no tenemos en cuenta los gastos de publicidad y comercialización, pero, aun así, el ejemplo resulta bastante evidente.

Yo también quiero un país donde las actividades generen un gran valor añadido. Vayamos a repasar cómo es el tejido industrial de España y sus motores económicos.

Me voy a la obra

De forma tradicional siempre se ha dicho que los motores económicos de España han sido el ladrillo, o sea, la construcción, y el turismo. Por suerte, disponemos de unas condiciones geográficas e históricas magníficas, y de ahí que nuestro país sea un referente en cuanto a destino turístico.

El problema es que ambos motores nos hacen crecer muchísimo cuando el ciclo económico es bueno, pero también nos hacen caer en picado cuando el ciclo no lo es tanto.

Es decir, España crece más que nadie en épocas de bonanza económica y cae en igual proporción en épocas de recesión. Somos, en consecuencia, unos exagerados, para lo bueno y para lo malo.

Así pues, en la época del *boom* inmobiliario (2001-2008) en España se llegaron a construir ochocientas cincuenta mil viviendas anuales. Como podéis comprender, era una barbaridad, y la mayoría de las viviendas construidas se dedicaron a la especulación. Puesto que el precio de los pisos y las casas subía aproximadamente un 18 % anual y el crédito estaba asegurado, muchas personas y grupos de inversión compraron para inmediatamente ponerlos a la venta y disfrutar de esa plusvalía.

La *plusvalía* es la diferencia que resulta entre el valor de venta y el de compra. En este caso, entre el precio al que se vendían las casas y el que habíamos pagado por ellas.

El estallido de esta burbuja llevó a unos mínimos en la construcción de viviendas en el año 2013. Se calcula que por entonces se construyeron solamente treinta y cinco mil viviendas.

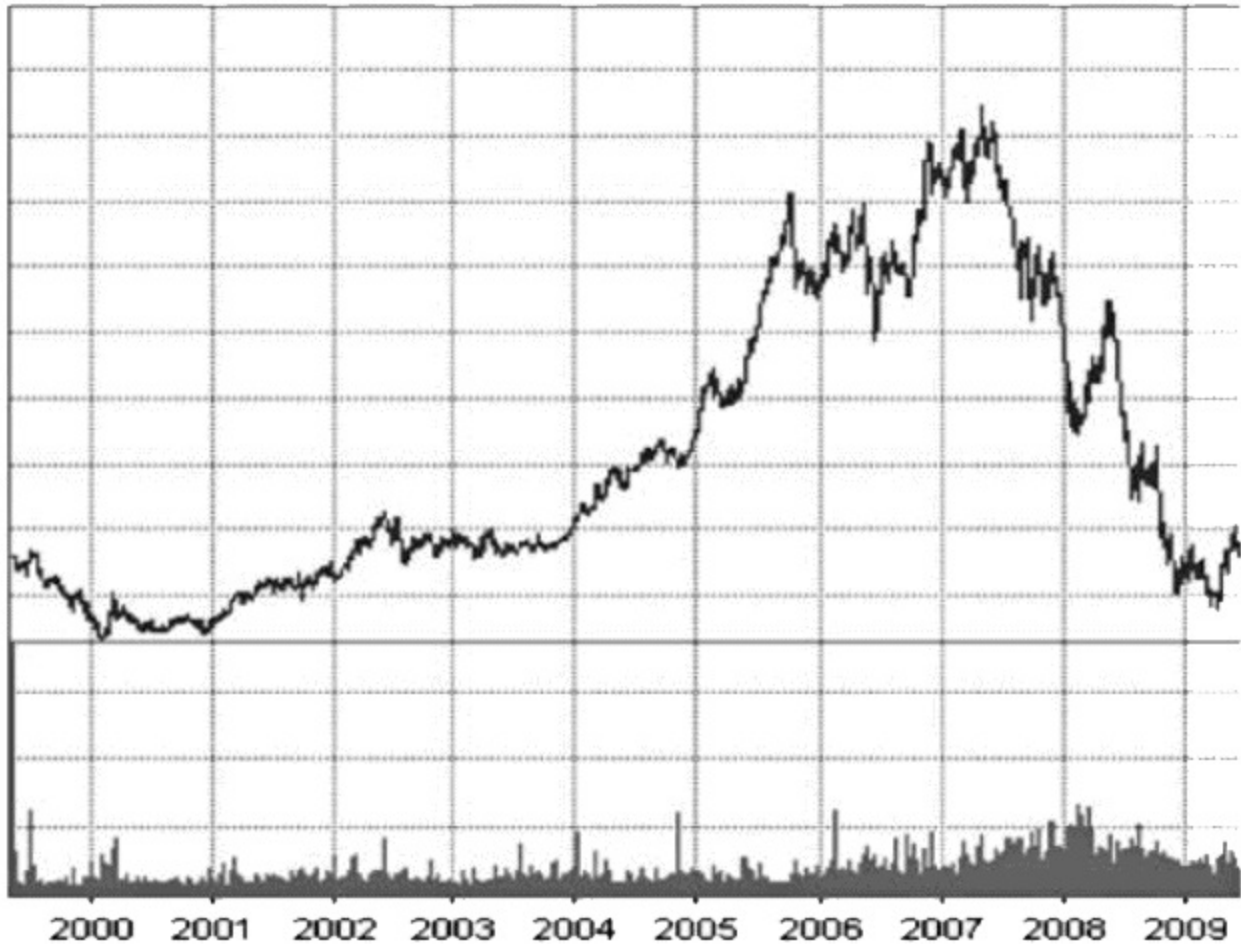
En la página siguiente tenéis un ejemplo de una famosa constructora española (Ferrovial) que sufrió el pinchazo de la burbuja inmobiliaria a finales del 2007 y durante el año 2008. Fijaos bien en la subida experimentada en la cotización de sus acciones hasta ese mismo año y en la caída en picado que sufre a partir de esa fecha.

¿Os podéis imaginar la cantidad de puestos de trabajo que se destruyeron de un plumazo si pasamos de ochocientas cincuenta mil viviendas construidas al año a la pírrica cifra de treinta y cinco mil?

Pensad que no solamente hablamos de cifras de paro entre arquitectos, ingenieros, paletas, administrativos de obra, aparejadores, promotores, etcétera, estamos hablando

del paro asociado directamente a la construcción, pero también a todo aquello que guarde relación con el hogar.

EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN DE FERROVIAL 2000-2009



Más en concreto, si no se construyen viviendas, tampoco se venderán tantas cortinas, grifos, suelos o manteles. Este es el impacto indirecto que conlleva el fin de la burbuja inmobiliaria en el empleo relacionado con la construcción.

A mí, personalmente, lo que más me preocupaba era el paro de aquellos jóvenes que abandonaron sus estudios a una edad temprana para irse, como decían ellos, a «ganar una pasta gansa en la obra».

Por desgracia, yo mismo fui testigo de esta situación. Jóvenes que, atraídos por el dinero fácil del sector de la construcción, dejaban los estudios con apenas dieciséis o diecisiete años, sin haber conseguido siquiera el título de graduado en secundaria.

Te decían: «Profe, gano más dinero que tú y sin haber estudiado». Ellos fueron víctimas de esta burbuja. El estallido de la crisis los dejó de pronto sin trabajo y sin la formación necesaria para afrontar la búsqueda de otro empleo. Algunos dijeron que era una generación perdida.

Yo prefiero pensar que muchos de ellos, que contaban con el colchón económico de la familia, pudieron reanudar sus estudios y volver a integrarse en el mercado laboral.

Turismo de borrachera

Con el turismo pasa tres cuartos de lo mismo. Si vienen épocas de vacas flacas, lo primero que hacen las familias es ajustar el gasto viajando menos o, en todo caso, llevando a cabo viajes más baratos.

En el conjunto de España, la crisis afectó más al dinero que se gastaban los turistas que al número absoluto de ellos. Es decir, los turistas que venían se gastaban menos, pues tenían un perfil más bajo.

En Cataluña, por ejemplo, existen ejemplos de modelos turísticos muy cuestionables. Hay destinos, como Lloret de Mar, a los que los turistas acudían con paquetes que consistían en un viaje relámpago en el que se incluía el consumo de bebidas alcohólicas y visitas a discotecas a un módico precio.

Algunos de estos jóvenes turistas confesaban sin el menor pudor no haber recorrido esa bonita localidad nunca. Salían por la noche y dormían durante el día sin disfrutar de las magníficas playas del pueblo, por no mencionar otros atractivos. Un modelo de turismo, por cierto, que no dista tanto del que supuso en la década de 1990 la denominada *ruta del bakalao* en Benidorm o en Ibiza, auspiciado por el consumo de drogas y estupefacientes.

Magaluf, en Mallorca, es otro destino llamado *de borrachera* al que acuden cada verano miles de jóvenes procedentes de Europa.

¿Realmente queremos promover este tipo de turismo? ¿No sería mejor apostar por uno familiar basado en el ocio controlado y el consumo de cultura?

Tener turistas de perfil bajo conlleva unos efectos colaterales muy negativos: noticias de peleas, muertes por *balconing* o robos no escasean cada verano en según qué localidades españolas.

En todo caso, el impacto que supuso recibir unos menores ingresos procedentes del turismo durante la crisis también afectó de forma muy negativa al empleo en este sector.

En conclusión, expresaré una opinión que quizás hayáis oído muchas veces por la televisión o por la radio, pero que considero totalmente cierta.

En el futuro, deberemos replantearnos nuestro modelo de crecimiento y apostar por nuevos motores económicos, porque, si no, siempre estaremos igual. Caeremos más que ningún otro país de la Unión Europea en épocas de crisis y, en cambio, creceremos sin

control en los momentos de bonanza económica, lo que genera burbujas de efectos negativos.

Aunque es preciso cuidar y mimar aquellos sectores que hasta ahora han sido nuestra gallina de los huevos de oro, sobre todo el turismo, también habría que ser valiente e invertir en otros que consigan ofrecernos mayor estabilidad en los momentos difíciles o complicados.

Por eso resulta fundamental que el Gobierno, sea del color que sea, invierta en investigación y desarrollo y en educación.

I+D+i y educación. Pedro y Pablo

La investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+i), junto a la educación, son los verdaderos pilares que nos van a permitir convertirnos en un país con un futuro prometedor, que tenga actividades que generen valor añadido. Ellas son las claves para que nuestros mejores alumnos universitarios no deban marcharse fuera de España para ganar un sueldo digno. A fin de cuentas, después de todo el gasto público realizado en esos alumnos para darles una magnífica formación, son otros los países que se aprovechan de sus conocimientos.

El coste anual para el Estado que supone un alumno universitario es de nueve mil euros anuales. Pensad que las tasas que pagan los estudiantes alcanzan aproximadamente un veinte por ciento del coste real de su formación. El resto lo pagamos entre todos. Así que, después de gastarnos en torno a cuarenta y cinco mil euros en formar a un profesional, son otros los países que disfrutan de nuestra inversión pública.

Para que seamos un país productivo y eficiente, necesitamos que nuestros *factores de producción* sean lo más eficaces posible.

Si reducimos los mencionados factores al capital (maquinaria e inversiones) y al trabajo, estas son las fórmulas que nos muestran su productividad.

$$\textit{Productividad del factor capital (k)} = \frac{\textit{output o cantidad producida}}{\textit{n.º de máquinas}}$$

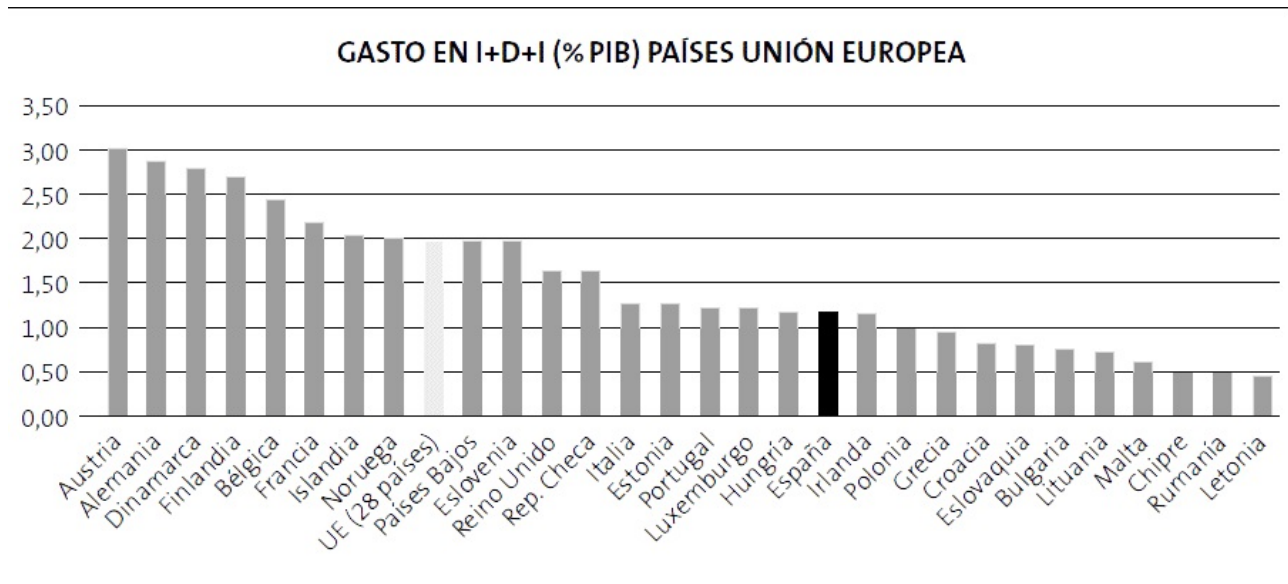
$$\textit{Productividad del factor trabajo (L)} = \frac{\textit{output o cantidad producida}}{\textit{n.º de trabajadores}}$$

Como puede verse, la clave para aumentar la *productividad del capital* estriba en obtener una mayor producción con las mismas máquinas o con menos maquinaria. Es una cuestión tan sencilla como hacer crecer el cociente de la ecuación.

Y para ello va a ser necesario que esa maquinaria y esos procesos industriales sean cada vez más eficientes y modernos. Y eso solo podremos lograrlo invirtiendo en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i). Ese gasto deberán realizarlo de forma

compartida las empresas y el sector público. Se trata de la base para que en el futuro tengamos una maquinaria productiva moderna y eficiente.

Por desgracia, el gasto en I+D+i de España no se halla bien situado en el *ranking*. Con el objeto de compararlo con otros países, veremos qué porcentaje del producto interior bruto (PIB) dedican los países a I+D+i. Si lo hiciéramos en términos absolutos, no tendría sentido porque los países más grandes y con mayor PIB siempre saldrían en cabeza.



(Fuente: Eurostat)

En el caso de la *productividad del trabajo* pasa otro tanto. Podemos aumentar la productividad en el trabajo fabricando más productos con los mismos trabajadores o bien produciendo lo mismo con menos trabajadores.

Esta última solución no me gusta nada. Durante la crisis, la productividad de los trabajadores fue aumentando, pero porque para las mismas faenas se utilizaba cada vez menos empleados. No fue debido a que tuviéramos mejores procesos o máquinas más eficientes. Fue simplemente porque se despidió a un gran número de trabajadores.

Seguro que en vuestros hogares habréis escuchado estos últimos años a algún familiar quejarse de que reducían las plantillas, pero que a la vez había que hacer el mismo trabajo. Eso generaba estrés y ansiedad en los trabajadores, quienes de repente tenían que hacer la misma faena sin la ayuda de sus compañeros.

Como ya he comentado antes, el paro en España siempre ha sido una asignatura pendiente. A lo largo de nuestra historia, nunca hemos conseguido bajar del 7 % de

desempleo. Es una cifra que nosotros damos por buena, mientras que en otros países sería considerada una señal de alarma.

Pues bien, durante los años de mayor crisis llegamos a tener una cifra de desempleo cercana al 27 %. En el primer trimestre del año 2013, alcanzamos los seis millones de parados. ¿Os imagináis un país en el que una de cada cuatro personas que pueden y quieren trabajar estuviera en el paro?

Los efectos para la economía fueron devastadores. Los parados lo primero que hacen es frenar su consumo, lo que, a su vez, provoca una bajada en la demanda de bienes y servicios. De modo que las empresas, al tener menor demanda de sus productos, reducen su producción y disminuyen de nuevo sus plantillas. Se trata de un círculo vicioso en toda regla que se va retroalimentando.

Así que, como decía, maldita la gracia que supone aumentar la productividad del trabajador mediante la reducción en el número de trabajadores, es decir, a cuenta del divisor de nuestra ecuación.

En realidad, necesitamos aumentar la productividad del trabajador incrementando el dividendo de nuestra ecuación. En suma, fabricar más con los mismos trabajadores.

¿Cómo puede un trabajador ser más eficiente, es decir, ser capaz de generar mayor valor añadido en el proceso de producción?

La respuesta es muy sencilla. Si alguna vez habéis decidido pintar el piso donde vivís, te darás cuenta de que la formación en cualquier actividad resulta fundamental.

Yo, cuando me casé, decidí pintar el piso con más ilusión que oficio y tardé una semana. Hubo efectos secundarios en mi espalda, riñones, etcétera.

Años después, fue un profesional quien lo hizo en menos de tres días y sin ningún efecto negativo en su salud.

Trasladad esta verdad a un cirujano, un ingeniero, un director bancario, un director de escuela... Sin formación, no será nada eficiente, lo que puede generar efectos indeseados en las personas que dependan de él.

Hace unas páginas hablábamos de cargos importantes en entidades financieras que eran ocupados por personas simpatizantes de un partido político y no por verdaderos profesionales. Y las consecuencias ya las hemos comentado: obras sin ningún criterio de rentabilidad, corrupción, decisiones erróneas, rescates pagados entre todos, cierre de oficinas bancarias con el consiguiente desempleo asociado, etcétera.

Con todo esto, creo que he demostrado que para aumentar la productividad de la mano de obra es necesario invertir en educación.

Así pues, los países que se toman en serio la inversión en educación tienen en la mano de obra su mayor fuente de riqueza y competitividad.

Un ejemplo de ello es Finlandia, donde la figura del profesor está muy valorada, tanto social como económicamente. En Finlandia, solo pueden ser profesores los mejores. En España, en cambio, en ocasiones y desgraciadamente, acaba siendo una salida para aquellos profesionales mediocres que no tienen vocación alguna para enseñar.

Y esa falta de vocación se traslada inevitablemente a sus alumnos, que experimentan la desidia y la ausencia de motivación de los propios encargados de despertar en ellos interés y ganas de aprender.

Por suerte, en España hay magníficos profesionales que cada día se levantan con ilusión por enseñar y hacer de sus alumnos magníficos profesionales y honrados ciudadanos. Pero el esfuerzo que hace el Gobierno no es suficiente.

Mientras que en Finlandia el gasto público en educación roza el 7 % del PIB, en España está en el 4,1 %, lo que la sitúa en el furgón de cola de la Unión Europea. Solamente hay cuatro países de la Unión Europea que inviertan menos en educación: Italia y Bulgaria, con un 4 %, Irlanda, con un 3,7 %, y Rumanía, con un 3,1 % de su PIB.

Pero más grave aún resulta que los partidos políticos no puedan ponerse de acuerdo en materia de educación para pactar un plan educativo duradero que no cambie según el partido que gobierna en cada ocasión. Si vamos cambiando el plan educativo en función del partido en el poder, desconcertamos constantemente a los profesores, una situación de la que los principales perjudicados son los alumnos.

En España hemos vivido siete leyes educativas desde 1970 (LGE, LOECE, LODE, LOGSE, LOPEG, LOE, LOMCE), en función del color político en el Gobierno. ¿Creéis que es posible tener plantillas estables si cada vez que cambia una ley mudan también las materias y, por lo tanto, los profesionales capacitados que necesitan las escuelas para impartirlas? En materia de educación, necesitamos un pacto firme de Estado.

Ahora bien, os estaréis haciendo la gran pregunta: si sabemos que las claves para obtener un crecimiento sólido en el futuro residen en invertir en investigación y en educación, ¿por qué vamos a la cola en ambos aspectos?

Voy a tratar de responderos con un ejemplo. Imaginad por un momento que no sois economistas consumados, sino simplemente vecinos de una localidad de tamaño medio.

Hay dos alcaldes que se presentan a las elecciones: Pedro y Pablo. El primero es un gran orador y promete que, si le votáis y gana las elecciones, levantará en vuestra bella localidad una estación del AVE que traerá consigo cientos de puestos de trabajo.

El segundo, que es un economista con poco desparpajo a la hora de defenderse en política, promete que dedicará un mayor esfuerzo a la investigación, y que creará un parque tecnológico y que dotará a la educación de un mayor porcentaje del presupuesto.

Seguramente, y es comprensible, el primer alcalde acabe arrasando con sus promesas de infraestructuras y empleo inmediato. Los frutos del esfuerzo en investigación y educación, por el contrario, surten siempre su efecto a medio y largo plazo.

Por desgracia, las elecciones suelen ser cada cuatro años. Digo «suelen ser» porque en Cataluña esta norma últimamente no se está cumpliendo. Y los políticos buscan, por regla general, ganar elecciones a corto plazo. En el horizonte político no se contempla el largo plazo, y eso es un error que hipoteca nuestro bienestar futuro y, lo que es más importante, el bienestar de nuestros descendientes.

De ahí que sea más sencillo ganar elecciones prometiendo ayudas inmediatas (como el cheque bebé de Zapatero) o grandes infraestructuras de dudosa rentabilidad (proyectadas y dirigidas en comunidades autónomas de diferente color político) que prometiendo inversiones cuyos efectos positivos se vean en un futuro.

En conclusión, Pedro ganará las elecciones y, si el ciclo económico lo acompaña, construirá la estación del AVE, que, como ya imagináis, será ruinosa. Los vecinos de la localidad tomarán el tren de cercanías a diario para ir a trabajar, porque cuesta la mitad y tiene más frecuencia de paso. Y entre todos mantendremos una infraestructura más de aquellas ruinosas que comentábamos más arriba.

Pablo, tras su fracaso en política, probablemente vuelva a las aulas para dar clase de economía y convencer a sus alumnos de la necesidad de invertir en innovación y educación.

Necesitamos políticos serios, capaces de colocar a España en el *ranking* de inversiones en I+D+i y de educación en el lugar que nos corresponde.

El factor tierra y la casa del pueblo

El factor *tierra* agruparía todos aquellos recursos naturales que podemos usar en los procesos de producción. Así pues, el petróleo, el agua, la tierra fértil, los bosques que proporcionan madera, etcétera, lo son.

Estos recursos naturales, para ser considerados un factor de producción, cumplen unas características:

1. *Deben ser susceptibles de tener un propietario*: imaginad una parcela de tierra de cultivo. Bien con un dueño que la explote directamente (por ejemplo, plantando trigo y luego cosechándolo), bien con un arrendamiento a otra persona a cambio de dinero para que lo haga en su lugar.

2. *Deben tener valor por sí mismos*: imaginemos otra vez esa parcela de tierra. Su valor dependerá de los atributos que posea (por ejemplo, si contiene minerales), pero también de su productividad (si es más o menos fértil) y de su localización.

No en vano, la localización de esa parcela puede ser el factor decisivo que determine su precio. Muchos de vosotros tenéis una casa de gran tamaño en el pueblo de vuestros padres, pero su valor no es muy grande. Seguro que en diversas ocasiones habréis oído esta conversación: «Si pudiera traer volando esa casa a la ciudad...». Está claro que en su nuevo emplazamiento la propiedad multiplicaría su valor.

Imaginad ahora un terreno rústico, es decir, que no se puede urbanizar, ubicado en las afueras de una ciudad. Si ese terreno fuera recalificado y pasara de rústico a urbanizable, multiplicaría su valor por varias cifras.

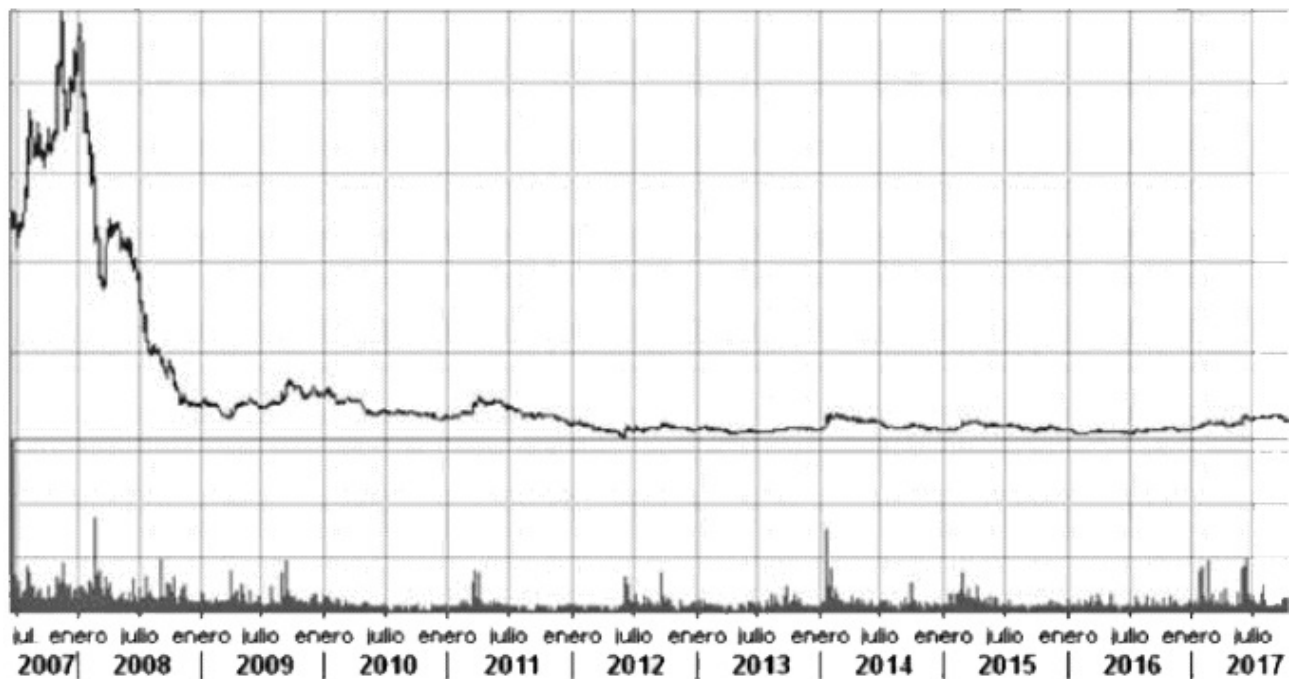
Los casos de corrupción en varios ayuntamientos debidos a continuas recalificaciones de terrenos han sido constantes en toda España.

Imaginad una constructora que tenga pensado levantar una urbanización en unos terrenos rústicos. Los compra a sus propietarios a un precio muy bajo porque en teoría no son edificables. Curiosamente, al cabo de un tiempo el concejal de urbanismo los recalifica como urbanizables. Así pues, la constructora ya puede edificar y ha visto multiplicado por cien el valor de unos terrenos de los que es ahora propietaria. Si ese concejal aparece días después con un coche nuevo, una nueva casa o una cuenta en Suiza, seguramente no sea fruto de un incremento del sueldo en el Ayuntamiento.

3. *Son fijos*: en efecto, la cantidad de recursos naturales es limitada y no podemos aumentar la porción de tierra que existe. Por eso es muy importante no hacer un uso excesivo y sin control de ellos, ya que poco a poco se van agotando. Más arriba definíamos el agotamiento de los recursos como un problema propio de la economía de mercado, que fabrica sin parar siempre que haya alguien dispuesto a comprar. En consecuencia, es preciso que nos decantemos por el empleo de recursos renovables, tales como el sol o el aire (la energía solar o eólica), y que vayamos reduciendo el uso de los no renovables, como el petróleo, el carbón, el gas...

Es curioso, pero, al estallar la burbuja inmobiliaria, habría apostado por que las energías alternativas y renovables acabaran siendo la nueva burbuja. De hecho, los mismos dirigentes de las principales potencias mundiales así lo promulgaban a finales del 2007 y principios del 2008. Barack Obama, en los Estados Unidos, y Zapatero, en España, hacían guiños continuos a las energías renovables. Pero, finalmente, la dureza de la crisis desestimó esta apuesta para no repercutir incrementos más grandes en las facturas energéticas de los ciudadanos.

EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN DE SOLARIA (2007-2017)



El gráfico que os muestro procede de Solaria, una empresa española que se dedica a la energía solar mediante placas fotovoltaicas. Fijaos en la subida brutal que experimenta

en el año 2007, ante las buenas perspectivas que comentaba anteriormente. El 2 de julio del 2007 cotizaba a 10,89 €. El 8 de noviembre de ese mismo año llegó a 24 € y posteriormente se desplomó. Un año después, el 8 de noviembre del 2008 cotizaba solamente a 4,4 € por acción. La crisis financiera pulverizó la burbuja en cuestión de meses.

De no ser por la maldita crisis, todo parecía indicar que la burbuja inmobiliaria iba a dar paso a la burbuja de las energías alternativas. Ya contábamos con un caso precedente. Entonces, la burbuja de finales de la década de 1990 (las puntocom, denominadas así al provenir de empresas de telecomunicaciones) había sido sustituida por la inmobiliaria.

Los pronósticos no se cumplieron. No obstante, si os soy sincero, como las burbujas las creamos nosotros, es probable que os encontréis con alguna a lo largo de vuestra vida. Lo importante es detectarla y, si os metéis en ella, salir a tiempo, en cuanto haya síntomas de que puede estallar. Son más los perjudicados que los beneficiados en las burbujas.

John Davison Rockefeller, el gran magnate estadounidense, solía decir: «Cuando tu limpiabotas hable de bolsa, véndelo todo»; es una frase clasista, pero que expresa bien la idea de que, si todo el mundo apuesta por una burbuja, ha llegado el momento de salir de ella, porque pronto explotará.

El factor trabajo y la productividad

El factor *trabajo* es el esfuerzo físico, intelectual o ambos que realizan las personas que participan en algún proceso de producción.

Así, por ejemplo, los peones de albañil que construyen una pared y aportan su esfuerzo físico son considerados factor trabajo. Como también lo es el arquitecto que diseña los planos del edificio mediante su esfuerzo intelectual.

En suma, el factor trabajo ofrece sus servicios a las empresas a cambio de una contraprestación: el salario.

La palabra *salario* proviene del latín *salarium* y significa «pago de sal». Y es que antiguamente, como no existían frigoríficos, conservantes ni medicamentos, la sal era muy apreciada por su capacidad antiséptica y de conservación de los alimentos.

Ya en el antiguo Egipto, se pagaba con ella a los trabajadores (que no a los esclavos) y a los soldados por los motivos anteriores.

Por supuesto, los romanos siguieron utilizando la sal para pagar a sus funcionarios públicos. La cantidad que recibían era, pues, su *salarium*. También utilizaban la sal para intercambiarla por esclavos, de ahí la famosa frase «no vale su sal», que indicaba que los servicios de un esclavo no estaban a la altura de la sal pagada. Por suerte, ya hemos dejado atrás esos tiempos en que las personas eran una mercancía más, aunque quizá no del todo.

Por desgracia, las mafias utilizan constantemente a mujeres y niñas como esclavas sexuales en el negocio de la prostitución. Se aprovechan de su vulnerabilidad por venir de zonas deprimidas o en guerra y, a cambio de prometerles una vida mejor, directamente se apropian de la suya. Y, como sabéis, en economía no se ofrece un servicio si no existe un cliente dispuesto a comprarlo. Deberíamos poder reflexionar sobre este aspecto antes de concluir realmente que no existen esclavos en el siglo XXI.

Demanda de trabajo y oferta de trabajo

DEMANDA DE TRABAJO

La *demanda de trabajo* está formada por el número de personas que las empresas están dispuestas a contratar a cada nivel de los salarios del mercado.

Por descontado, esta demanda de trabajo depende fundamentalmente del *nivel salarial*, de la *productividad del trabajador* y de la *situación económica*, es decir, de la cantidad de producción que la empresa pueda colocar en el mercado.

En cuanto al *sueldo percibido*, según la patronal, o Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), a menor nivel de salarios, mayor será la demanda de empleo, y viceversa. A menudo oímos decir en los medios de comunicación al representante de los empresarios, Juan Rosell, que necesitamos moderación salarial para crear empleo. Y es normal, él representa legítimamente los intereses de los empresarios.

De acuerdo con ello, si los costes del factor trabajo son más reducidos, los empresarios contratarán a un mayor número de personas sin tantas reticencias, ya que, al reducir sus gastos de personal, aumenta el *resultado de explotación*. Esto es, el beneficio de la empresa antes de descontar los gastos financieros y los impuestos. Se conoce también como *beneficio antes de intereses e impuestos* (BAII).

Por otro lado, los sindicatos, que representan a los trabajadores, nos dirán que unos salarios bajos perjudican a los propios empresarios. Si el trabajador tiene un salario muy bajo, no podrá consumir tanto y, por consiguiente, los ingresos por ventas de las empresas se reducirán. A su vez, al fabricar menos, las empresas necesitarán un menor número de trabajadores, y esto es fácil que se convierta en una espiral negativa.

¿Quién tiene razón y dónde está la clave?

Ninguno de los dos miente. Pero tampoco posee la verdad absoluta. La clave vuelve a hallarse en la *productividad* del factor trabajo. Es decir, en averiguar qué producción obtiene la empresa por cada trabajador.

Voy a poner un ejemplo. Pedro es un trabajador no cualificado y obtiene unos ingresos mensuales para la empresa de mil doscientos euros. Su sueldo es de mil euros al mes.

Paco pertenece a la categoría de personal cualificado y obtiene una facturación mensual para la empresa de cinco mil euros. Su sueldo es de tres mil.

¿Quién crees que resulta más rentable para la empresa? Lógicamente, la productividad de Paco es muy superior a la de Pedro. A pesar de que Paco cobra tres veces más que Pedro, la empresa obtiene un beneficio mayor con Paco que con Pedro.

Y en este punto los sindicatos estarán contentos. Paco podrá consumir mucho más que Pedro y provocar que las empresas fabriquen más y, de paso, que contraten un número

mayor de trabajadores para satisfacer esa demanda creciente.

Si queremos un país donde prevalezcan los Pacos, necesitaremos que la mano de obra sea productiva y, para lograrlo, que se invierta en educación. ¿Os suena de algo?

El último factor del que depende la demanda de trabajo es la *situación económica*. Como se deduce, en una situación de auge en la que la demanda sea fuerte, las empresas necesitarán fabricar mucho para satisfacer esa demanda y, por lo tanto, precisarán un número elevado de trabajadores para poder llegar a esos niveles de producción.

Si el contexto económico es de recesión o de crisis, pasará justo lo contrario. Entonces, la demanda se contrae, las empresas reducen su producción y no se necesitan tantos empleados.

OFERTA DE TRABAJO

La *oferta de trabajo* está formada por aquellas personas que están dispuestas a trabajar al nivel de los salarios existentes.

Antes de continuar hablando de la oferta de trabajo, querría apuntar que muchas veces en la prensa aparecen estos conceptos equivocados.

Así pues, cuando se anuncia *ofertas de empleo*, aparecen los puestos de trabajo que solicitan las empresas: «Se necesita camarero», «Se busca ingeniero»..., y cuando pone *demanda de empleo*, aparecen los puestos de trabajo a los que se ofrecen las personas.

Recuerda, asimismo, que la *oferta de trabajo* la hacemos los trabajadores ofreciendo nuestros servicios, mientras que la *demanda de trabajo* la plantean las empresas.

Vamos a tratar de explicar los grupos en que se divide la oferta de trabajo. La población total de un país o localidad se divide en dos grandes grupos de población:

La *población activa* está compuesta por todas aquellas personas (mayores de dieciséis años) que pueden y quieren trabajar de forma remunerada. Por lo tanto, no incluye a los estudiantes ni a las amas de casa ni a los voluntarios que realizan un trabajo sin retribuir.

Dentro de la población activa, podemos distinguir entre personas que tienen la suerte de trabajar (*población ocupada*) y aquellos que, aunque buscan activamente trabajo, no lo encuentran (*población desocupada*).

La *población inactiva* está compuesta por todos los que no tienen edad legal para trabajar (menores de dieciséis años) y por los colectivos anteriores (estudiantes, amas de casa y personas que realizan un trabajo sin remunerar). E incluimos también aquí a todas las personas jubiladas.



Como es fácil suponer, para una población o país, lo ideal sería contar con una gran población activa. Eso indicará que posee una gran oferta de trabajo *real*. La población activa depende, pues, de muchos factores: del inicio a la vida laboral (cuanto más tarde sea, menor población activa), del final de la vida laboral (cuanto más lejana, mejor para la población activa) y, sobre todo, de la cantidad de jubilados que exista.

Considero que el hecho de que la edad mínima legal de acceso al trabajo sea muy prematura no contribuye en absoluto a crear empleos estables y cualificados. Y eso a pesar de que mantener a los alumnos estudiando hasta los dieciséis años (en la ESO) de forma obligatoria, como ocurre en España, suponga una tortura para ellos, los compañeros y los profesores. Deberían crearse fórmulas para que estos chicos que no quieren estudiar pudieran empezar a desarrollar algún tipo de oficio más práctico en el que obtuvieran la motivación necesaria.

Antiguamente, la incorporación al mercado laboral se podía realizar a partir de los trece años, y existía la figura del aprendiz, que permitía a los chicos que no deseaban o no podían estudiar empezar a adquirir conocimientos prácticos sobre una profesión.

En España tenemos una población activa baja. Los factores demográficos son determinantes en esta afirmación. Cada vez contamos con una natalidad menor (por lo que disminuye nuestra futura población activa), mientras que nuestra esperanza de vida ha ido ampliándose en las últimas décadas de forma ostensible. Si bien el hecho de que esta aumente es una buena noticia, sin duda no lo es tanto para la población activa, pues cada vez tenemos una población más envejecida y, en definitiva, un número creciente de jubilados.

Si a la mala noticia de que tenemos una población activa baja le añadimos que dentro

de ese grupo hay un porcentaje de desocupados mayor que el de la media europea, la situación resulta todavía peor.

El encargado de recoger los datos sobre los diferentes grupos de población es el Instituto Nacional de Estadística (INE) a través de la Encuesta de Población Activa (EPA).

También podemos utilizar las cifras de parados registrados en las oficinas del Instituto Nacional de Empleo (INEM), aunque son menos fiables. Esto se debe a que muchas personas desocupadas, cuando dejan de percibir el subsidio de desempleo (el paro), no se molestan en volver a inscribirse como demandantes de empleo.

Siempre ha existido polémica sobre qué colectivos deberían pertenecer o no a la población activa. Este es el caso de las amas de casa.

Algunos políticos han considerado que el trabajo de las amas de casa era de todo menos inactivo y que por ello no les parecía justo que se considerasen población inactiva. Destacan a este respecto las consideraciones de la exdiputada socialista Cristina Almeida, quien hace unos años reivindicaba el papel de la mujer que atendía las obligaciones domésticas.

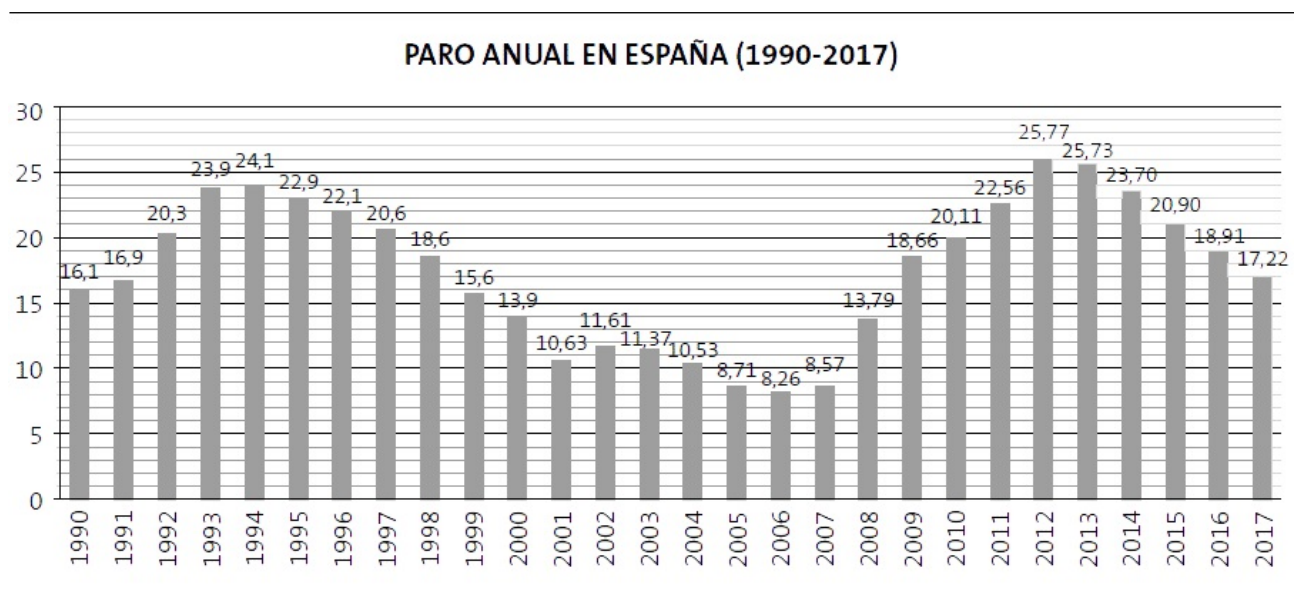
El caso de los estudiantes también merece atención. Durante la crisis muchos estudiantes que acababan sus estudios no encontraban trabajo y para no quedarse en casa hacían otras carreras, cursos de idiomas, etcétera. ¿Realmente eran inactivos o simplemente seguían estudiando porque les resultaba imposible encontrar trabajo? En este último caso, deberían haber formado parte de la población activa desocupada.

El paro en España. El paro juvenil

Durante los años de crisis España llegó a alcanzar una tasa de paro espeluznante. Nada más y nada menos que el 27 % de la población activa se hallaba desocupada en el primer trimestre del año 2013. Eso significa que una de cada cuatro personas que querían y podían trabajar estaba parada. En términos absolutos, más de seis millones de personas no encontraban empleo.

Y, en el caso de los jóvenes, la situación aún era mucho peor. El 57 % de los jóvenes que buscaban empleo en esos momentos no lo encontraba. Imaginad qué panorama había para casi dos millones de hogares españoles hace apenas cinco años.

Si bien es cierto que la crisis azotaba a todos los países de la Unión Europea, en el caso de España el desempleo tuvo un efecto devastador. No en vano, este suele duplicar siempre la media de paro de la Unión Europea.



Fuente: INE

Fijaos en que, por desgracia, esta ha sido nuestra asignatura pendiente. El gráfico muestra la evolución de la cifra de paro anual desde el año 1990. En los últimos veintisiete años hemos tenido trece (casi la mitad) con más del 20 % de desempleo.

En el último trimestre del 2017 tuvimos una tasa de desempleo del 16,55 % sobre la población activa. Hemos mejorado rápidamente ayudados por el cambio de ciclo, pero,

aun así, menos de diecinueve millones de trabajadores han de mantener a una población total de cuarenta y seis millones quinientas mil de personas, según el INE.

Como podéis observar, el número de empleados en España es muy bajo y supera en poco a la población inactiva española, que casi alcanza los dieciséis millones de personas. Con respecto a esta última, poco podemos hacer, teniendo en cuenta los factores demográficos anteriormente citados, pero sí que deberíamos luchar por que la escasa población activa disponible esté plenamente ocupada.

No en vano, las pensiones y los subsidios se pagan gracias a las cotizaciones de los que trabajan y, como es fácil ver, no podemos permitirnos una cifra de desempleo tan elevada si no queremos tener problemas el día de mañana para que los jubilados sigan cobrando sus bien merecidas pensiones.

A continuación os muestro las ratios con las que se calculan las tasas de desempleo, actividad y dependencia.

$$tasa\ de\ paro = \frac{población\ desocupada}{población\ activa}$$

$$tasa\ de\ actividad = \frac{población\ activa}{población\ total}$$

$$tasa\ de\ dependencia = \frac{población\ ocupada}{población\ total}$$

Pongamos mejor un ejemplo sobre su utilización. Para que nos sea más práctico, vamos a calcular estas tasas en relación con el último trimestre del 2017 en España.

Según la Encuesta de Población Activa (EPA), sabemos que en España la población inactiva es de 15.951.056 personas, la población ocupada es de 18.998.400 personas y la desocupada, de 3.766.700.

a) Calcular la población activa y la total:

$$\text{Población activa} = \text{P. ocupada} + \text{P. desocupada} = 18.998.400 + 3.766.700 = 22.765.100.$$

$$\text{Población total} = \text{P. activa} + \text{P. inactiva} = 22.765.100 + 15.951.056 = 38.716.156.*$$

b) Calcular las tasas de desempleo, actividad y dependencia:

$$\text{tasa de paro} = \frac{\text{población desocupada}}{\text{población activa}} = \frac{3.766.700}{22.765.100} = 0,16549 = 16,55 \%$$

$$\text{tasa de actividad} = \frac{\text{población activa}}{\text{población total}} = \frac{22.765.100}{38.716.150} = 0,5880 = 58,8 \%$$

$$\text{tasa de dependencia} = \frac{\text{población ocupada}}{\text{población total}} = \frac{18.998.400}{38.716.150} = 0,4907 = 49,07 \%$$

NOTA: Os recomiendo que siempre utilizéis cuatro decimales porque, al realizar la transformación a términos porcentuales, perdemos dos.

Si lo contrastamos con los datos que nos muestra el INE en el último trimestre del 2017, veremos que los porcentajes que hemos calculado son los correctos.

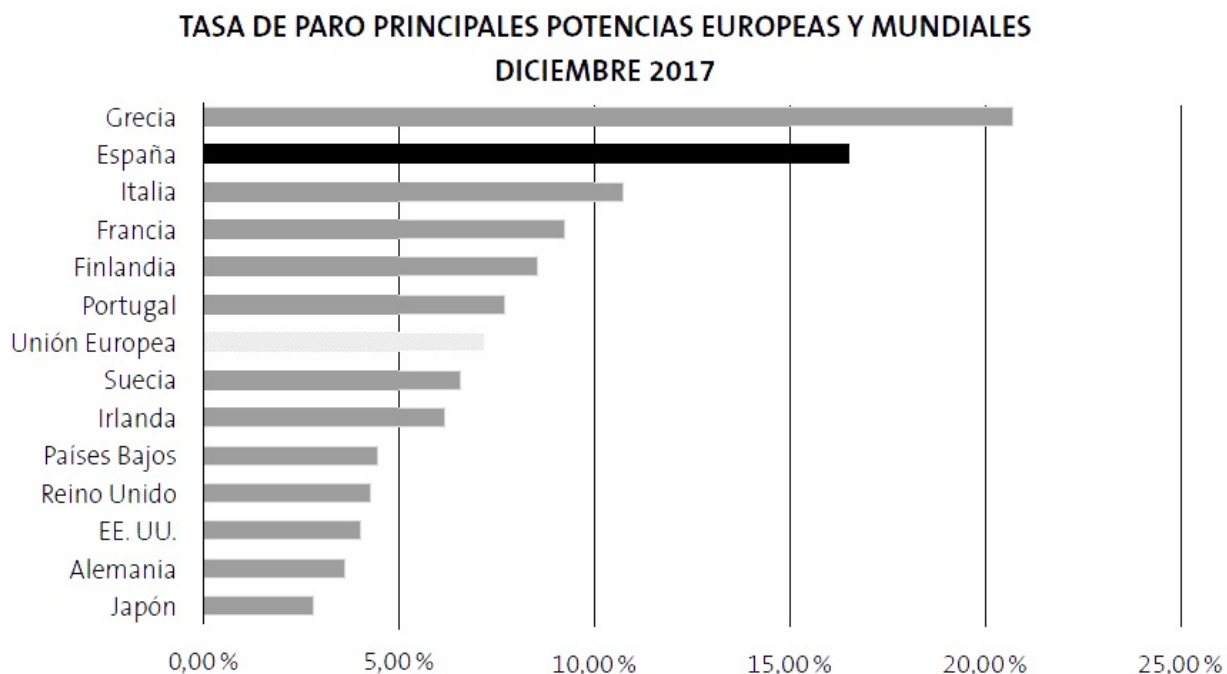
		Valor	Variación
Ocupados	1	18.998,4	2,65 %
Parados	1	3.766,7	-11,12 %
Tasa de actividad	2	58,80	-0,15 %
Tasa de paro	2	16,55	-2,08 %

1. Valor en miles. Variación sobre el mismo período del año anterior.

2. Valor en %. Variación: diferencia respecto a la tasa del mismo período del año anterior.

La Encuesta de Población Activa (EPA) se realiza desde 1964 y el método vigente es del año 2005. Cada trimestre se encuesta a unas sesenta y cinco mil familias para obtener los datos relativos a la fuerza de trabajo y sus grupos de población (ocupados, desocupados e inactivos).

Como no puede ser de otro modo, compararemos la cifra de desempleo que tenemos en España con las mayores potencias europeas y mundiales.



(Fuente: Eurostat)

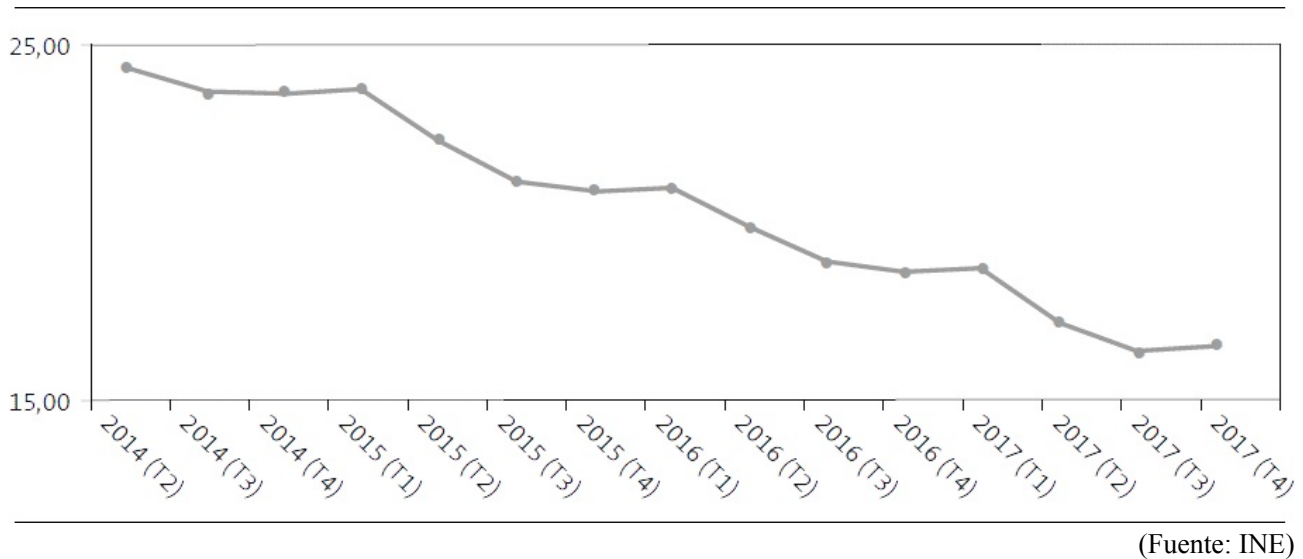
Solo Grecia nos supera en la cifra de desempleo. La media de paro de la Unión Europea en el cuarto trimestre del 2017 fue del 7,3 %. Como he comentado con anterioridad, España (con el 16,55 % de paro) dobla tradicionalmente esta media europea.

Países como los Estados Unidos, que en la actualidad tiene un desempleo del 4 %, llegó a un máximo del 9 % de paro durante la pasada crisis financiera. Y sonaron todas las alarmas. Esa cifra estuvo cerca de la mejor cifra de desempleo de los últimos treinta años en España (con el 7,9 % a principios del 2007).

Alemania tiene hoy en día una cifra de desempleo del 3,6 % sobre su población activa. Y, encima, se permite el lujo de ampliarla con nuestros jóvenes universitarios, que se marchan en busca de trabajo debido a las dificultades que encuentran en nuestro país.

Pero no todo son malas noticias. El empleo en España empieza a recuperarse. Este gráfico ilustra la reducción de la cifra de paro en los últimos años y nos da esperanzas para el futuro.

En el gráfico se aprecia la reducción del desempleo desde el segundo trimestre del 2014 hasta el cuarto trimestre del 2017.



Ahora bien, qué tipo de empleo se está creando es otro cantar. De hecho, no se caracteriza precisamente por ser uno de alta estabilidad y buenos sueldos. Pero dejemos ese tema para otro momento.

Hay otro aspecto que desearía remarcar porque lo considero fundamental. Unas páginas más arriba comentaba el elevado nivel de desempleo juvenil que existe en España. En la actualidad, el paro juvenil se ha reducido hasta alcanzar la cifra del 38,6 %, pero sigue siendo más del triple en relación con la media de los países que forman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que cuenta con un paro entre los jóvenes de un 11,9 %.

No obstante, el paro juvenil entre los jóvenes españoles con carreras universitarias se sitúa solamente en un 11,6 %. Es fácil ver que la diferencia que hay entre el paro en jóvenes con preparación y sin ella es abismal. Por eso, resulta fundamental que estos se preparen y estudien y que no caigan en el error de pensar que su esfuerzo no tendrá recompensa.

Desde luego, es injusto que más de un diez por ciento de los graduados estén sin trabajo, pero, si comparamos esta cifra con la de desempleo juvenil general, todavía las

separa un abismo.

Así que no hay excusa. Y diría más: no solo es importante tener una carrera, sino que los idiomas empiezan a ser una carta definitiva a la hora de optar por un puesto de trabajo.

Estos son los datos. Así que no sirve caer en el desánimo y en esa cantinela de que «total, tanto estudiar para nada». Los datos demuestran que en la mayoría de los casos no es cierta.

Los jóvenes de hoy pueden decidir entre jugar la complicada partida de la búsqueda de empleo con las mejores cartas en la mano o con aquellas que el azar les proporcione. Y, como salta a la vista, en nuestro país, buscar trabajo no es un juego sencillo.

El factor capital: el préstamo o el crédito

Antes de tratar de entender el factor *capital*, cabría precisar que podemos definirlo bajo dos puntos de vista.

Desde un punto de vista financiero

El *capital financiero* estaría formado por el dinero, las acciones y otros valores mobiliarios, junto con los préstamos y los créditos recibidos. Fijaos en que con esto no fabricamos bienes ni ofrecemos servicios directamente, pero nos sirve para adquirir bienes de producción, como las máquinas, que sí valen para fabricar bienes o prestar servicios.

Por ejemplo, gracias a un préstamo podremos conseguir un vehículo con el que transportar personas, es decir, un taxi. Con él sí satisfaremos una necesidad.

O gracias a un crédito conseguiremos comprar maquinaria con la que poder fabricar vestidos.

El capital financiero, por lo tanto, no entraría dentro de la definición de *factor productivo* porque no fabrica bienes ni presta servicios directamente, pero sí que es un recurso para obtener otros factores de producción necesarios, como el vehículo o la maquinaria.

Os habréis dado cuenta de que en los ejemplos mencionados he usado las palabras *crédito* y *préstamo*. La mayoría de las veces las utilizamos como sinónimas, cuando en realidad son muy distintas. Voy a tratar de explicaros brevemente las diferencias fundamentales entre ambas.

En el *préstamo*, estamos obligados a pagar intereses sobre la cantidad total que nosotros hayamos solicitado a la entidad financiera (ya sea un banco, una caja o un prestamista), con independencia de que luego usemos o no toda la cantidad pedida.

En cambio, en el caso del *crédito* solamente pagaremos intereses por la cantidad que pensemos usar y una comisión por la cantidad no dispuesta.

Desde este punto de vista, podría parecer que el crédito es mejor al no tener que pagar intereses sobre todo el importe que hemos solicitado.

El problema es que los intereses del préstamo suelen ser inferiores a los que se pagan por solicitar un crédito. Este sería un punto a favor del primero.

¿Qué es, entonces, preferible: solicitar un préstamo o un crédito?

Si conocemos exactamente la cantidad que vamos a necesitar, es mejor pedir un préstamo porque el interés que pagaremos será más reducido. Imaginad que nos queremos comprar una vivienda. Como sabemos exactamente su precio y cuánto necesitamos, solicitaremos un *préstamo hipotecario*.

En cambio, suponed ahora que vamos a montar un negocio y no sabemos muy bien las necesidades de tesorería que tendremos. En este caso, será preferible optar por una *línea de crédito* en la que solamente paguemos los intereses de las cantidades dispuestas. Como parece lógico, cuanto mayor sea el crédito abierto, mayor será la comisión que paguemos. O sea, que deberemos intentar ajustar más o menos el límite de crédito a las necesidades que vayamos a tener.

He mencionado anteriormente la palabra *hipoteca*. Todos tenemos claro que va asociada al préstamo que pedimos para poder adquirir una vivienda, pero estudiemos la etimología o procedencia de esta voz.

Si preguntamos a la mayoría de las personas jóvenes que tengan una vivienda, nos dirán orgullosos que son los propietarios, aunque casi ninguno de ellos haya comprado al contado esa casa. Por el contrario, la están adquiriendo a través de un préstamo concedido por un banco. Normalmente, cada mes hacen frente al pago de ese préstamo, o sea, como suele decirse: «Pagan la hipoteca».

Si consultamos en el registro de la propiedad, efectivamente aparecerá su nombre como propietario, pero, ojo, también se hará referencia a la entidad financiera que ha aprobado el préstamo y a las características de este.

¿Qué pasaría si uno de esos jóvenes no se hiciera cargo del pago de su préstamo? ¿Quién sería entonces el dueño de esa vivienda? Creo que, por desgracia, la crisis nos ha indicado muchas veces la respuesta. Ese banco sería el nuevo propietario y el mencionado joven en pocos meses debería abandonar la vivienda bajo una orden de desahucio judicial.

Pues bien, la palabra *hipoteca* proviene del latín *hypotheca* y esta, a su vez, del griego *ποθήκη (ipothiki)*, donde *hypo* o *ipo* significa «debajo» y *theca* o *thiki* significa «conjunto de cosas». Es decir, *hipoteca* significa «colocado bajo un conjunto de cosas», lo que quiere decir que el deudor del préstamo disfruta y es propietario de la vivienda siempre y cuando responda de su pago, pero que, escondido, existe un posible propietario que saldrá a la luz si no sucede esto.

Desde un punto de vista físico

El *capital* desde este punto de vista está formado por todos los elementos físicos que no se consumen directamente, sino que sirven para ser usados en la producción de bienes y servicios. Serían las diversas máquinas, edificios, herramientas, vehículos, etcétera.

Este capital sí que sería un *factor de producción*. Es muy importante tener en cuenta que, para que lo sea, tal como he dicho antes, estos elementos no pueden ser consumidos directamente.

Os pongo un ejemplo. Imaginad una empresa que vende pisos. En este caso, los edificios no serían un factor de producción, sino un bien final, ya que se consume directamente por el consumidor.

En cambio, si hablamos de una empresa que fabrica galletas, los edificios donde se realiza dicha actividad sí que serán un factor productivo.

Dentro del *capital físico*, diferenciamos entre *capital circulante* y *fijo*.

El *capital circulante* está formado por aquellos elementos que participan en el proceso productivo, pero solo una vez o como máximo durante un año. Ejemplos de ello pueden ser las materias primas o la energía que consumen nuestras máquinas.

El *capital fijo*, en cambio, comprende todos aquellos elementos que se incorporan al proceso productivo durante más de un año y que nos sirven para fabricar bienes y servicios de forma continuada. Ejemplos de ello son la maquinaria, los edificios, los ordenadores, las herramientas, los vehículos de transporte de mercancías, etcétera. A estos elementos también se los llama *inmovilizado*.

A todo ello hay que sumar el hecho de que con el paso del tiempo los elementos del capital fijo van perdiendo valor y sufren una *depreciación*. Las causas de dicha pérdida de valor pueden ser de dos tipos:

- a. *Físicas*: por el paso del tiempo o por su uso continuado. Imagina que quieres comprar un vehículo de segunda mano. Seguramente para saber qué precio debes pagar por él, te fijarás en dos aspectos fundamentales: la matrícula (esto es, el paso del tiempo) y el número de kilómetros que acumule (el uso que haya tenido). Así pues, cuanto más viejo y más kilómetros tenga, menor precio pagarás por él.
- b. *Técnicas*: es lo que llamamos *obsolescencia tecnológica*. Normalmente cuando cambiamos un ordenador no es porque se haya usado mucho o esté viejo, sino

porque ha quedado desfasado y los nuevos programas ya no son compatibles o descargables.

Pues bien, nosotros de alguna manera debemos reflejar esa pérdida de valor en los bienes del capital fijo. Lo haremos mediante la denominada *amortización*.

La palabra *amortización* se utiliza frecuentemente en el lenguaje coloquial. Si tenemos desde hace años una chaqueta que se nos está quedando anticuada, es probable que digamos: «Ya está amortizada, voy a comprarme una nueva».

Esto quiere decir que ya le hemos dado mucho uso y empieza a ser el momento de reponerla por una nueva.

Desde un punto de vista contable, la amortización sirve precisamente para ir distribuyendo a lo largo de los años la pérdida de valor de esos bienes a fin de poder reponerlos por otros nuevos cuando dejen de ser útiles.

Existen diferentes métodos de amortización, pero quizás el más utilizado sea el de amortización constante, con el que cada año amortizamos la misma cantidad por un elemento dado del capital fijo.

Los conceptos fundamentales a la hora de amortizar son los siguientes:

1. *Valor de adquisición (V. adq.)*: es el importe por el que adquirimos nuestro elemento de capital fijo. Imaginad, por ejemplo, que adquirimos un camión por cien mil euros.
2. *Vida útil (n)*: son los años durante los que el inmovilizado sirve al proceso productivo de la empresa. Imaginad que el citado camión tiene una vida útil de diez años.
3. *Valor residual (VR)*: es el valor que todavía pueden darnos por el inmovilizado al final de su vida útil. Transcurridos los diez años, vendemos el camión y todavía nos dan por él diez mil euros.
4. *Cuota anual de amortización (CA)*: es la cantidad por la que cada año se va depreciando el capital fijo, en este caso, el camión. Desde una perspectiva lógica, ese camión se ha depreciado noventa mil euros (los cien mil menos los diez mil) durante los diez años de vida útil que tenía. Por tanto, la cuota anual de amortización es de nueve mil euros.

La fórmula que utilizamos para calcularla consiste en dividir la depreciación total del inmovilizado entre el número de años de vida útil.

$$CA = \frac{V. \text{ adq.} - VR}{n}$$

Vamos a calcular la cuota anual de nuestro ejemplo y a completar una tabla de amortización que nos será útil.

V. adq. = 100.000 €

VR = 10.000 €

Vida útil (n) = 10 años

$$CA = \frac{100.000 \text{ €} - 10.000 \text{ €}}{10 \text{ años}} = 9.000 \text{ €/año}$$

Años	Cuota anual	Amortización acumulada	Valor contable
1	9.000	9.000	91.000
2	9.000	18.000	82.000
3	9.000	27.000	73.000
4	9.000	36.000	64.000
5	9.000	45.000	55.000
6	9.000	54.000	46.000
7	9.000	63.000	37.000
8	9.000	72.000	28.000
9	9.000	81.000	19.000
10	9.000	90.000	10.000

Fijaos en que en la última columna aparece el valor del elemento en cuestión al final de cada año teniendo en cuenta la depreciación sufrida. Llamaremos a este concepto *valor contable*. Para saber cuándo se ha depreciado en un determinado momento, bastará con sumar las amortizaciones habidas hasta entonces, esto es, la *amortización acumulada (AA)*.

Así pues, resulta muy sencillo calcular el *valor contable* de un bien en cualquier momento. Basta con restarle al valor de adquisición la pérdida de valor sufrida hasta entonces, o sea, la amortización acumulada.

$$\text{Valor contable (VC)} = \text{V. adq.} - \text{AA}$$

Si observamos el valor contable del camión en el último año, nos da diez mil euros. Lógicamente, el valor contable al final de su vida útil coincidirá con su valor residual, en el caso de que exista. De no existir valor residual, el valor contable sería cero.

4.

El mercado

Mercados virtuales y físicos

Cuando hace más de veinte años estudiaba en la Facultad de Económicas de Barcelona, se definía el *mercado* como aquel lugar *físico* donde los vendedores y los compradores se ponían de acuerdo en la cantidad y el precio al que se intercambiaba un bien o servicio.

Nos ponían como ejemplo un mercado tradicional en el que los compradores iban a comprar fruta, carne o cualquier otro bien.

Si ya en aquel momento el adjetivo *físico* estaba en cuestión (sobre todo, con referencia al mercado financiero), no es menos cierto que hoy en día los mercados virtuales están totalmente presentes en nuestras vidas. Compramos todo tipo de productos a través de ellos y, en los últimos años, su crecimiento ha sido exponencial.

Así las cosas, los *mercados virtuales (online)* presentan algunas ventajas respecto a los *físicos (offline)*. En estos últimos, por ejemplo, es necesario coincidir con el comprador en el tiempo. Esto obliga a abrir los comercios y a adaptar sus horarios a los que tengan los clientes potenciales para poder comprar en ellos.

Con la incorporación de la mujer al mundo laboral, han variado totalmente el horario y las formas de comprar. Si bien no hace tanto las amas de casa dedicaban parte de la mañana a comprar en comercios de proximidad (la carne en un sitio, el pescado en otro, la verdura en un tercer establecimiento...), ahora las compras se realizan de manera muy diferente.

Así pues, se compra una o dos veces por semana de forma masiva, en horario de tarde o incluso en fin de semana, y se hace en la misma superficie.

Esto provoca que la legislación que regula los horarios y los días de apertura haya tenido que variar para poder atender a las necesidades de los clientes.

Las pequeñas tiendas han sufrido las consecuencias y no les queda más remedio que adaptar su producto al consumidor, ofreciendo al cliente potencial un trato personalizado y una calidad superior a la que encontraría en la gran superficie. Es lo que se llama *estrategia de diferenciación*.

En los *mercados virtuales*, en cambio, no tenemos este problema. Están abiertos los trescientos sesenta y cinco días del año durante las veinticuatro horas del día. Solo necesitamos una conexión a Internet y un dispositivo para conectarnos. El hecho de que

el cliente no acuda físicamente a recoger el producto que nos demanda tiene como ventaja para la empresa un menor coste de almacén y un menor riesgo de que el producto caduque o pase de moda.

Imaginad que compráis una caja de naranjas *online*. Vosotros solamente veréis un dibujo de las naranjas y sus características (peso, marca...). Pero físicamente no existen hasta que algún cliente las pide; por lo tanto, no corremos el riesgo de que sean manoseadas o caduquen, por ejemplo.

Muchas empresas que venden de forma virtual no piden el producto al proveedor hasta que su cliente ha hecho la demanda. Si trasladamos nuestro ejemplo al mundo de la moda, podremos evitar que nuestro vestido quede anticuado o desfasado.

Otro problema de los *mercados físicos* es que nuestro éxito depende en gran medida de la localización y la dimensión de nuestro local. Todos tenemos claro que cuanto mayor sea el local y mejor situado esté, más posibilidades tendremos de que funcione.

Así pues, cuanto más grande, mejor será para mostrar toda nuestra gama de productos y cuanto más céntrico, mayor tránsito de futuros clientes habrá.

Pero, lógicamente, a mayor dimensión y mejor ubicación del local, mayor alquiler tendremos que pagar a fin de mes.

En el caso de los *mercados virtuales*, nuestro éxito dependerá de lo bien que esté hecha nuestra página web, así como, no nos engañemos, de lo bien que tratemos a Google, es decir, de que paguemos para ser los primeros en salir en el buscador cuando el cliente busque un determinado producto. El posicionamiento orgánico en buscadores resulta fundamental (SEO: *Search Engine Optimization*).

La última ventaja de los *mercados online* es que no limitan el público total que puede adquirir los productos en venta. Antes comprábamos la música en tiendas que exponían el producto en sus estantes. Cuando salía un gran éxito, la tienda hacía una previsión al comprar los discos, pero a veces se veía desbordada por la demanda de jóvenes que acudían en masa para ser los primeros en tener el disco o compacto.

Ahora nos descargamos la música directamente a cambio de un pago y no hay límite de descargas, por lo tanto, no existe una limitación para nuestro cliente potencial.

De todas formas, determinados factores juegan a favor de los *mercados físicos* u *offline*. Así, cuando compramos unas naranjas en un mercado tradicional podemos olerlas, ver su textura, su color... Más importante todavía resulta el aspecto real en el caso de la carne, el pescado...

Y, además, en países como el nuestro, donde la climatología es fantástica, salir de compras se ha convertido para algunas personas en un ritual y en una diversión que se espera con afán durante toda la semana. Cuando menos, en algo parecido a ir al fútbol o al baloncesto para otros.

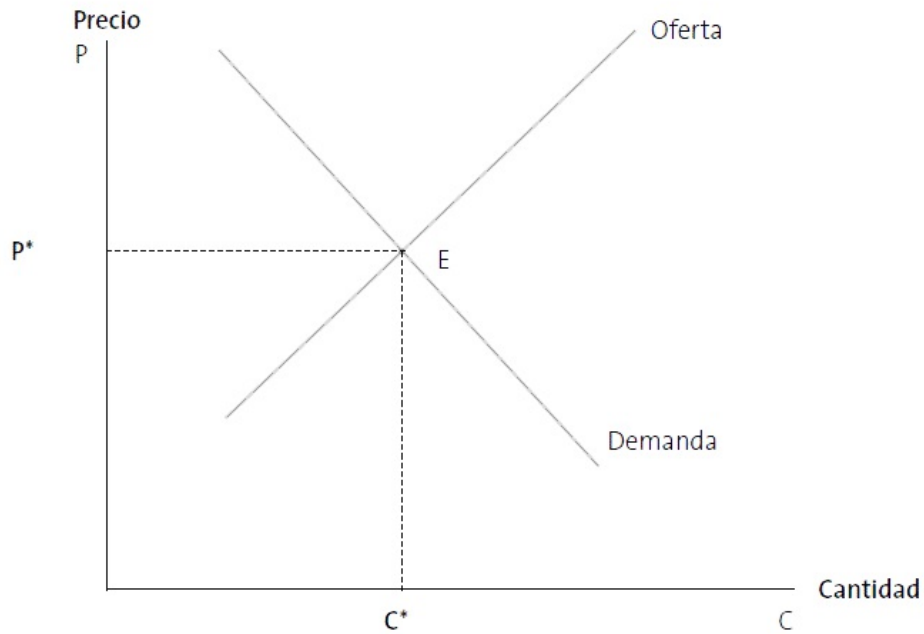
Ese es el motivo por el que el mercado virtual todavía funciona mejor en países como Canadá que en países como el nuestro, donde salir a pasear y disfrutar del buen tiempo es una verdadera gozada.

Si nos fijamos de nuevo en la definición de *mercado*, está claro que se trata de un proceso de negociación donde los vendedores querrán vender su producto al mayor precio posible y los compradores, adquirirlo al menor. De donde se deduce que a menor precio, mayor será la demanda de los compradores y menor la oferta de los vendedores. Y viceversa: cuanto más elevado sea el precio, más cantidad estarán dispuestos a ofrecer los vendedores y menor demanda habrá entre los compradores.

Gráficamente, esta relación se representa en un sistema de coordenadas dentro del cual colocaremos la cantidad negociada en las abscisas (eje horizontal) y el precio en las ordenadas (eje vertical).

La demanda ofrecerá una pendiente negativa (a mayor precio, menor demanda), mientras que la oferta la tendrá positiva (a mayor precio, mayor oferta).

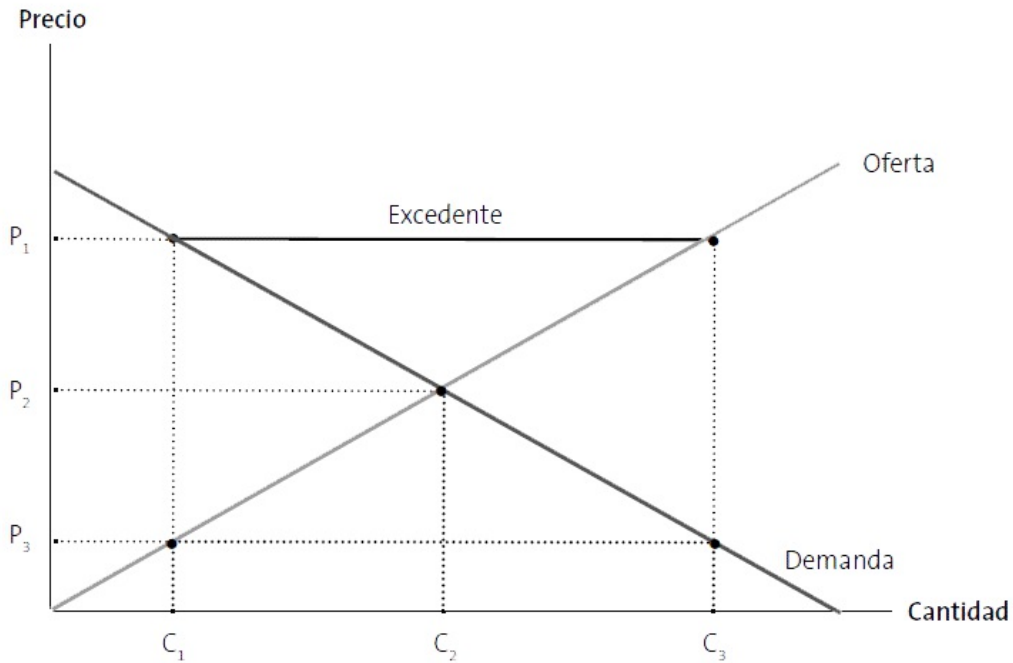
El punto de corte entre ambas funciones simboliza, por último, el *equilibrio de mercado*, es decir, la cantidad y el precio en que se realiza la transacción.



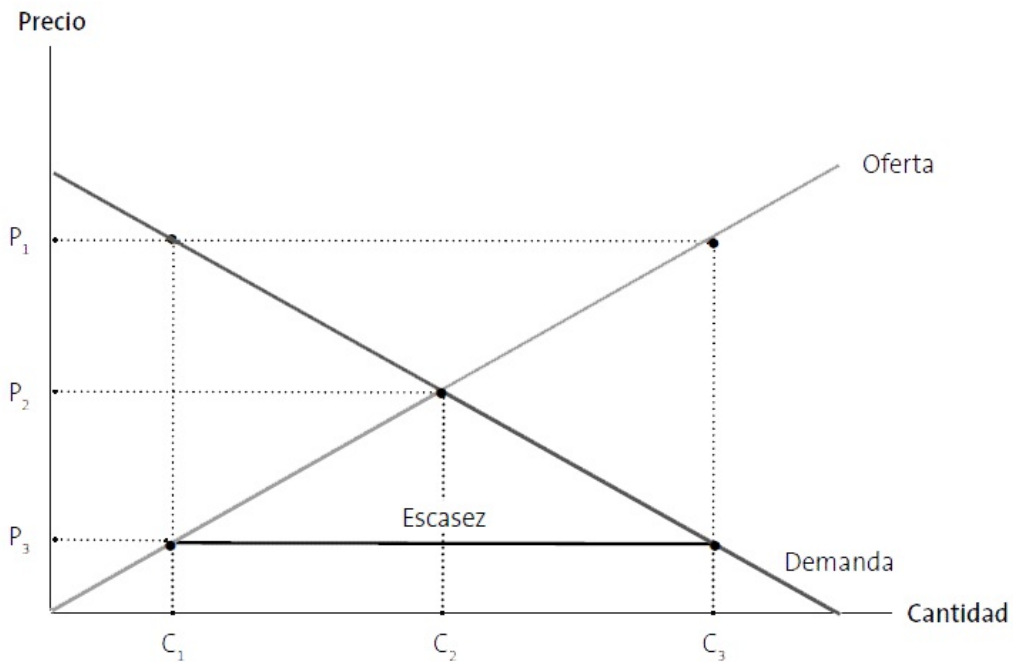
Al precio y a la cantidad determinados en que se logra que la oferta y la demanda se pongan de acuerdo se los llama, respectivamente, *precio y cantidad de equilibrio* y podemos simbolizarlos con un asterisco.

No obstante, es posible encontrar dos situaciones de desequilibrio:

1. Cuando el precio sea mayor que el *precio de equilibrio* ($P_1 > P_2 = P$. equilibrio): en este caso habrá muchas empresas que deseen vender su producto, pero pocos consumidores que quieran adquirirlo al ser muy caro. Es decir, hay un *exceso de oferta*. Siempre que pase esto, habrá una parte de la producción que se quede sin vender, es decir, un *excedente*.



2. Cuando el precio sea menor que el *precio de equilibrio* ($P_3 < P_2 = P.$ equilibrio): en este caso habrá muchos consumidores que deseen el producto porque está barato, pero pocas empresas que quieran venderlo a ese precio. Esto es, existe un *exceso de demanda*, por el cual determinadas personas no podrán consumir la cantidad de producto deseada. Estamos, pues, ante una situación de *escasez*.



NOTA: Las situaciones anteriores volverán al equilibrio de mercado a través del precio. Así pues, en una situación de *excedente* por ser el precio muy alto, las empresas se verán obligadas a ir bajándolo para poder vender su producto tras conseguir una situación de equilibrio.

En el caso de haber *escasez*, las empresas aprovecharán ese exceso de demanda para subir los precios hasta llegar al equilibrio de mercado deseado.

Productos: bienes y servicios

Cuando hablamos de los productos que las empresas fabrican para satisfacer necesidades humanas (*outputs*), incluimos los *bienes* y los *servicios*.

No obstante, sería interesante mostrar algunas diferencias que hay entre ellos, aunque ambos sean productos finales que satisfacen directamente necesidades de los consumidores.

Mientras que los *bienes* son tangibles (podemos tocarlos, verlos, oírlos...), en ocasiones, los *servicios* no tienen por qué serlo. Imaginad un televisor. Está claro que es un bien porque lo percibimos con nuestros sentidos perfectamente. Podemos verlo, tocarlo y oírlo. En el caso de un asesoramiento de un abogado por una consulta, será más difícil tocarlo. Nos iremos de su despacho sin nada físico. Lo mismo pasa con la clase de un profesor. Sus explicaciones no son algo material que podamos transportar de un lado a otro. Y no se os ocurra grabarlo sin su consentimiento, porque no está permitido.

Una segunda diferencia consiste en que los bienes podemos almacenarlos, mientras que los servicios, no. Si compráis muchas latas de atún, no tendréis problema a la hora de almacenarlas en la despensa e ir consumiéndolas a medida que las necesitéis. En cambio, vamos a imaginar que contratáis los servicios de un taxi para ir al cine. No es posible almacenar ese servicio. No podéis decirle que os espere mientras dura la película sin cobraros a cambio todo ese tiempo.

Por último, la valoración de los bienes es más subjetiva que la de los servicios. Si compráis unos cordones para los zapatos, su valor solamente dependerá de que cumplan su función. Nada más. En cambio, el servicio del taxi puede resultar mejor considerado según el tema de conversación que os dé el conductor, de si os parece o no amable, de la música que lleve puesta, etcétera. En suma, un mismo servicio será apreciado de forma diferente según el tipo de cliente.

Una vez que hemos diferenciado entre *bienes* y *servicios*, veremos que existen muchos tipos de bienes.

La primera gran división se establece entre *bienes de producción* y *bienes de consumo*. Los *bienes de producción* sirven para hacer otros bienes, o sea, no satisfacen necesidades del consumidor de forma directa. Es el caso de las máquinas que sirven para fabricar otros bienes. La posesión de los bienes de producción (también llamados *medios*

de producción) es la clave de los dos grandes sistemas económicos que han existido en las últimas décadas.

Si los medios de producción son propiedad del Estado, hablaremos de *socialismo*; en cambio, si están en manos privadas, hablaremos de *capitalismo*.

Los *bienes de consumo*, por otra parte, se pueden clasificar en dos tipos:

Bienes libres: son aquellos que encontramos en la naturaleza y por los que no debemos pagar nada a cambio. Ejemplos de estos son el aire que respiramos, el agua de un río, etcétera.

No obstante, debemos tener cuidado porque cada vez es más difícil encontrar bienes totalmente libres. Por ejemplo, en el caso del agua, si está embotellada porque tiene unas características de mineralización buenas para nuestra salud, ya no sería libre. Lo mismo pasaría con el aire: si es rico en oxígeno y se halla en una bombona hospitalaria, pasaría a ser un bien económico.

Bienes económicos: son aquellos por los que debemos pagar para poder consumirlos. Se clasifican a su vez en:

a) *Bienes duraderos* o *bienes fungibles*: los duraderos se pueden usar más de una vez, mientras que los fungibles solamente una vez. Un ejemplo de bien duradero podría ser un automóvil y uno de bien fungible un pañuelo de papel, la comida, etcétera.

b) *Bienes complementarios* o *bienes sustitutivos*: los complementarios son aquellos en los que el consumo de un bien incentiva el consumo de otro bien, mientras que en el caso de los sustitutivos pasa lo contrario: el consumo de un bien desincentiva el consumo de otro.

Un ejemplo de bienes complementarios podrían ser los automóviles y la gasolina. Así pues, un aumento en las ventas de automóviles tendrá un efecto positivo en las ventas de gasolina.

En cambio, el azúcar y la sacarina podrían ser bienes sustitutivos: si consumo azúcar con el café, no me echaré sacarina.

c) *Bienes elásticos* y *bienes inelásticos*: los elásticos son aquellos en los que una variación en su precio provoca una variación de mayor magnitud en su demanda. O sea,

si el precio de ese producto sube un diez por ciento, la demanda bajará más de un diez por ciento. También funciona al revés: si su precio desciende en un diez por ciento, la demanda subirá más de un diez por ciento.

En el caso de los inelásticos pasa todo lo contrario. Una variación en su precio provoca una variación de menor magnitud en su demanda. Un ejemplo de bien inelástico sería la gasolina. Por mucho que esta suba, siempre tendremos que hacer un consumo mínimo de ella para el transporte. Así que, ante incrementos muy grandes en los precios de la gasolina, habrá disminuciones de su demanda en menor porcentaje.

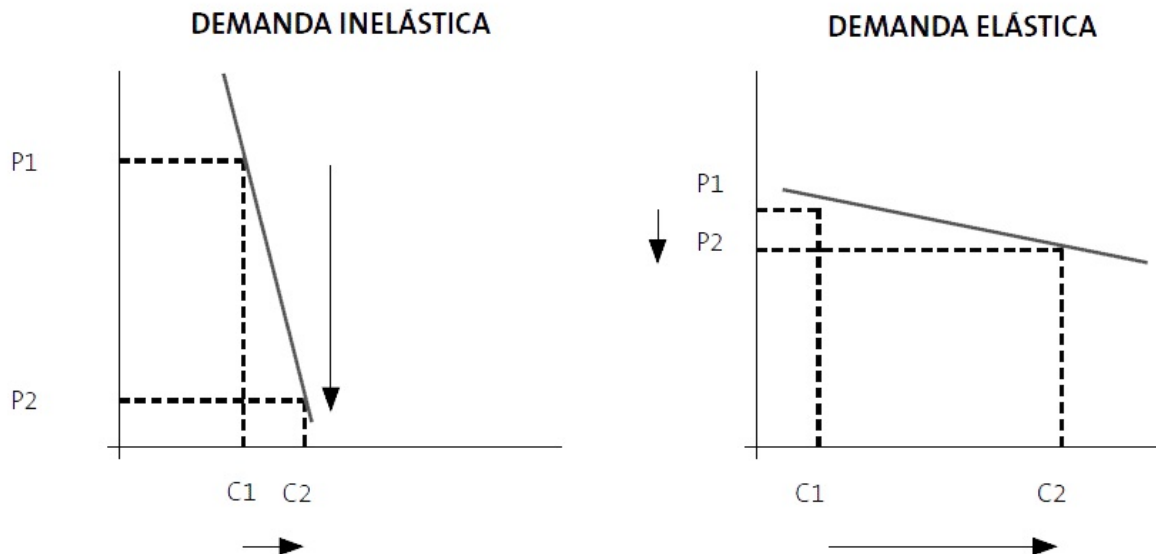
También son bienes inelásticos todos aquellos que consideremos de primera necesidad. Por mucho que suba el agua, seguiremos haciendo un consumo mínimo de ella para lavarnos, beber, cocinar...

En cuanto a los bienes elásticos, podemos poner como ejemplo los bienes de lujo. Solamente con que su precio baje un poquito, habrá personas que aprovecharán la ocasión y lo consumirán por primera vez. Por ejemplo, si baja un poco el precio del jamón de jabugo, muchas personas que nunca lo habían probado se lanzarán a comprarlo por primera vez, lo que provocará un aumento de la demanda en mayor proporción que la bajada de su precio.

Gráficamente, los bienes elásticos muestran una función de demanda con muy poca pendiente, mientras que los inelásticos la tienen muy pronunciada.

Los gráficos que os presento a continuación reflejan la diferencia entre estos dos tipos de bienes. Fijaos en el hecho de que en el caso de demanda inelástica una gran variación en el precio no afecta casi nada a la cantidad demandada.

Por lo que se refiere a la demanda elástica, pasa justo al contrario: al variar un poco el precio, la demanda responde en mayor medida.



d) *Bienes de compra reflexiva* y *bienes de compra impulsiva*: tal como indica su nombre, los bienes de compra reflexiva requieren un proceso previo a la compra en el que valorar los bienes sustitutivos, la relación calidad-precio, etcétera. Imaginad que queréis compraros un coche. Para ello, habréis de comparar precios con otras marcas que ofrezcan prestaciones similares, buscar ofertas, etcétera. Además, en el caso de los bienes de compra reflexiva, muchas veces es necesario ahorrar previamente la totalidad o una parte de su coste. De hecho, si queréis comprar una vivienda, no vais a poder decidirlo a la brava, sin un proceso previo de meditación y ahorro.

En relación con los bienes de compra impulsiva, pasa al revés. Son aquellos que compramos porque justo en ese momento se nos antoja hacerlo. Vais paseando tranquilamente una tarde de verano cuando os tropezáis con una heladería. Seguro que compraréis ese helado sin necesidad de haber hecho días antes ninguna planificación ni tampoco un ahorro previo para poder adquirirlo y disfrutarlo.

Las grandes superficies comerciales también venden este tipo de productos de compra impulsiva (chicles, pilas, caramelos...). Su colocación estratégica es clave para que su venta tenga éxito. Nadie cogería el coche y recorrería cinco kilómetros para llegar a un centro comercial y comprar chicles. Pero, una vez que estás allí, mientras haces cola para pagar, junto a las cajas se exhiben este tipo de productos. Durante el rato en que esperamos nuestro turno, nos acordamos de pronto de que no tenemos pilas o simplemente le compramos un huevo sorpresa a nuestro hijo para que no nos dé la lata.

Primeros mercados: la especialización y la división del trabajo

Como podéis imaginar, los mercados son anteriores a la existencia del dinero. Los primeros mercados se basaban en el intercambio de bienes. Los hombres y mujeres primitivos ya se dieron cuenta de que la *división del trabajo* les permitía aumentar la productividad gracias a la *especialización*.

Está claro que a unas personas se nos da mejor hacer unas cosas que otras. Se trataba de que cada uno se ocupase de aquello que mejor sabía hacer y después se intercambiaran el producto final.

Como quise explicar más arriba, la primera división del trabajo se remonta a la prehistoria. Vamos a partir de un ejemplo en donde la mujer supera al hombre en las dos tareas que por aquel entonces los preocupaban: cazar y recolectar frutos.

	CAZA	RECOLECCIÓN	TOTAL
HOMBRE	6 HORAS	7 HORAS	13 HORAS
MUJER	5 HORAS	4 HORAS	9 HORAS

El hombre necesitaba trece horas para cazar un animal y conseguir un cesto de fruta. La mujer, en cambio, obtenía el mismo resultado en nueve horas.

La mujer podría pensar que le convenía no relacionarse con el hombre porque ella era mejor cazando y recolectando, pero la especialización y la división del trabajo nos darán una lección.

Si el hombre se especializara en lo que mejor sabía hacer, que es cazar, destinaría doce horas para cazar dos animales. La mujer se dedicaría solamente a recolectar y en ocho horas conseguiría dos cestos de fruta.

Luego el hombre le daría un animal a la mujer a cambio de un cesto de frutas. Ambos han conseguido tener un animal y un cesto de frutas, pero con un ahorro de tiempo.

Tanto el hombre como la mujer habrán empleado una hora menos de tiempo en sus labores respectivas, que pueden destinar al descanso o a seguir trabajando para aumentar su producción.

La grandeza de la división del trabajo y la especialización es la responsable de que una persona como yo, que solamente se dedica a dar clase de economía, pueda tener un

coche, una casa, ropa, comida variada, etcétera.

Yo sería incapaz de fabricar un coche o de construir una casa y no tendría ni idea de cómo cultivar cereal para conseguir pan, pero, gracias al intercambio de productos, basta con que sepa hacer bien algo: cortar el pelo, enseñar a adolescentes, fabricar ordenadores... El resto de los productos los obtendré por medio de las rentas que reúna con aquello en lo que me he especializado.

Como podéis imaginar, al principio el intercambio era más sencillo porque los hombres primitivos no tenían tantas necesidades como hoy en día. Pero con el paso del tiempo el intercambio o *trueque* se hizo cada vez más difícil.

Los principales inconvenientes del intercambio de bienes son los siguientes:

1. A veces es complicado encontrar a alguien a quien le sobre lo que a mí me falta, y viceversa. Imaginad que me sobra carne porque tengo vacas, pero me falta trigo. Deberé encontrar a alguien al que le sobre trigo y le falte carne y muchas veces no lo hallaré en el mismo poblado en que vivo.
2. La equivalencia exacta entre todos los bienes que se intercambian se antoja algo imposible: ¿qué cantidad de carne debo entregar por un kilo de trigo? Además, si sacrifico la vaca para darle carne, me quedo sin leche.
3. El transporte de algunos bienes es bastante complicado. Si la persona que tiene trigo se encuentra a varios kilómetros de distancia, el transporte de mi vaca supone un coste adicional muy alto para mi transacción.

El dinero

Para resolver los problemas citados, aparece el *dinero mercancía*. Se trataba de buscar una mercancía que pudiese ser aceptada como medio de cambio universal. El oro, la sal, la plata, el aceite o las pieles se utilizaron en el pasado como medio de pago de cualquier otro bien. De esta manera, se facilitaba muchísimo la adquisición de toda clase de productos.

Las características de este dinero mercancía eran que todos lo aceptaban, que se dividía con facilidad (no como la vaca) y que se transportaba de forma sencilla. Además, tenía un valor más o menos estable en el tiempo.

Más adelante, se dio un nuevo paso y empezó a utilizarse el *dinero papel*, por el cual el dinero dejaba de tener valor en sí mismo y solamente se utilizaba para poder comprar otros productos. Al principio, un país solamente podía emitir tanto dinero papel como reservas de oro existiesen en sus bancos centrales, pero el incremento del comercio internacional provocó que esto no fuera suficiente, y hoy en día utilizamos el *dinero fiduciario*, que no tiene ningún soporte en oro en los países que lo emiten.

Es decir, en la actualidad, los diferentes billetes, cheques, depósitos bancarios, tarjetas de débito o crédito se basan en la *confianza* de que serán aceptados como medio de pago por el resto de las personas.

Si se diera una situación de pánico y empezara a correr el rumor de que la Unión Europea se está derrumbando, nuestros euros cada vez valdrían menos, porque intentaríamos cambiarlos por una moneda como el dólar o el yen, a salvo de esos problemas. Poco a poco nadie querría euros y todo el mundo se desharía de ellos, hasta el punto de que el euro perdería todo su valor.

Quizás ahora entendáis mejor que, cuando Grecia, Irlanda o Portugal han estado al borde de la ruina, la Unión Europea haya hecho el esfuerzo de rescatarlos para mandar un mensaje de fortaleza de la institución y, por lo tanto, de nuestra moneda.

Ya veis que la confianza es la clave para que todo el sistema que hemos montado no se derrumbe. Ni siquiera el banco más solvente del mundo sería capaz de aguantar el embate de que todos sus clientes se pusieran de acuerdo a la vez para sacar su dinero.

Cuando he hablado de *dinero fiduciario* he puesto como ejemplo, entre otros, las tarjetas de débito y de crédito.

Voy a aclarar la diferencia que existe entre ellas, porque muchas personas las tratan como si fueran el mismo producto financiero.

Las *tarjetas de débito* nos dejan sacar dinero hasta alcanzar la cantidad que se tenga en la cuenta asociada. Es decir, si tenemos quinientos euros y deseamos sacar seiscientos, el cajero nos dirá que no puede ser. En cambio, las *tarjetas de crédito* pueden permitirnos sacar por encima de la cantidad que posea esa cuenta. Si esto lo utilizamos con cabeza, puede estar bien, pero no os lo recomiendo porque podéis llevaros más de una sorpresa desagradable.

Si sacáis por encima de lo que tenéis sin reponer esa cantidad en el plazo pactado, os cobrarán unos intereses de descubierto enormes (normalmente, por encima del diez por ciento).

Así que mi consejo es que nunca les proporcionéis a vuestros hijos una tarjeta de crédito porque ya sabemos la alegría con la que pueden ir sacando dinero para invitar a sus amigos, comprarse ropa, etcétera.

Algunas entidades financieras juegan con la ignorancia de las familias al respecto y entregan este tipo de tarjetas a menores sin explicar demasiado bien, ni a ellos ni, sobre todo, a sus padres, los problemas que un mal uso puede acarrear.

Tipos de mercado: el Frankfurt Pedralbes

No todos los mercados con los que os relacionáis como consumidores tienen las mismas características. Podemos distinguir cuatro tipos de mercado:

a) *Mercado de competencia perfecta:*

1. Existen muchísimos oferentes, tantos que la cantidad que ofrece cada empresa es tan pequeña en proporción a la cantidad global que esta no puede afectar al precio de mercado. En este tipo de mercado decimos que las empresas son *precio aceptantes*.

Imaginad que un nuevo productor de trigo decide vender su producto al doble del precio de mercado que existe. Simplemente, nadie le compraría porque él no puede decir que su trigo sea más lozano o que se llame de una determinada manera... Por tanto, tendría que bajar su precio hasta alcanzar el precio de mercado.

2. El producto es homogéneo: no podemos diferenciar nuestro producto por el posicionamiento de marca, el diseño, la calidad y demás atributos. Los productos de las otras empresas son sustitutivos perfectos (no se diferencian entre sí).

3. No hay barreras de entrada en el mercado: si un agricultor quiere dedicarse a cultivar trigo o cebada en su terreno, no tendrá problemas para hacerlo, ya que los costes no serán muy altos.

4. Existe una información perfecta: tanto los consumidores como los productores conocen los precios de compra y venta y esa información es gratuita.

Como podéis ver, la situación de competencia perfecta es la mejor para el consumidor porque podrá elegir entre muchísima oferta a la hora de decidir a quién compra. El hecho de que exista tanta competencia hace que el precio de mercado sea bajo y que el consumidor se beneficie en este aspecto.

El mercado de competencia perfecta es prácticamente un mercado ideal que solamente se puede aplicar a algunos productos agrarios. Para el resto de los productos, las empresas intentan diferenciarse de la competencia y, de esa manera, poder subir los precios, pues ofrecen un valor añadido al consumidor.

Fijaos en que incluso en los productos de alimentación los productores intentan utilizar denominaciones de origen o marcas para poder vender más caro que la

competencia. Algunos ejemplos posibles son los melocotones de Calanda, los jamones de Guijuelo, el vino de Rioja o Ribera del Duero...

En cuanto a las denominaciones de origen, siempre he creído que no puede haber tantos cerdos en Guijuelo o melocotones en Calanda, pero esta afirmación es una mera apreciación personal.

b) *Monopolio*: como el propio prefijo indica, el *monopolio* es una situación de mercado donde solamente existe una empresa que ofrezca un producto.

Los monopolios pueden ser *naturales* en el caso de que la demanda sea insuficiente para permitir que más de una empresa pueda hacer negocio con el servicio o producto ofrecido. Por ejemplo, es frecuente que el alcantarillado de una localidad o región sea ofrecido únicamente por una empresa, ya que los costes iniciales de entrada, también llamados *barreras de entrada* en el sector, son tan altos que deja de ser viable económicamente que una segunda empresa ingrese en el mercado. En el caso de Barcelona, podríamos decir que Aigües de Barcelona posee el monopolio del alcantarillado.

También existen monopolios *públicos* cuando hay algún servicio básico que el propio Estado decide suministrar para poner un precio que todos los ciudadanos puedan asumir o porque, simplemente, si no lo brindara el sector público, no habría ninguna empresa privada interesada en ofrecerlo, pues estaría permanentemente asumiendo pérdidas.

Renfe o Correos podrían servir como ejemplos de monopolios públicos. Cuando me refiero a Correos hablo del servicio postal, porque –como ya sabéis– la paquetería hace muchos años que se ha liberalizado y existen múltiples empresas que se dedican a ello.

En España hemos tenido monopolios públicos, tales como Telefónica en el sector de las comunicaciones, que han pasado a ser empresas privadas, lo que ha dado lugar a la entrada de competidores (así, Vodafone, antes Airtel, u Orange, antes Amena).

El proceso por el que las acciones y, por tanto, la propiedad de una empresa pasa de manos públicas a privadas se llama *privatización*.

De hecho, Telefónica no nació siendo una empresa pública. Su origen se remonta al año 1924, cuando estaba participada mayoritariamente por la empresa estadounidense ITT (International Telephone and Telegraph).

Nació siendo un monopolio privado que se convirtió en público en el año 1945, cuando el Estado adquirió el ochenta por ciento de sus acciones. Posteriormente, en

1999, el sector público vendió sus acciones, lo que culminaba el proceso de privatización y daba sentido a la liberalización que en la década de 1990 empezó en el sector de las telecomunicaciones.

En otras ocasiones, las más perjudiciales para el consumidor, el monopolio se forma porque una empresa es capaz de expulsar del mercado al resto de los competidores mediante una política agresiva de precios que las otras empresas no pueden aguantar.

Hay empresas que son capaces de vender a un precio inferior de su coste de fabricación durante un tiempo para expulsar a la competencia, que no puede sostener esas pérdidas y sale del mercado.

Una vez que los competidores han sido expulsados del mercado, la empresa superviviente vuelve a poner el precio que le conviene, sabiendo que ahora es la única dominadora del mercado.

Vender por debajo del precio de coste, la *venta a pérdida* o *competencia desleal*, en inglés, *dumping*, está prohibido por la ley, pero a veces existen vacíos legales difíciles de detectar.

Imaginad dos empresas que fabrican zapatillas deportivas. Ambas las hacen de calidad similar. La empresa A utiliza mano de obra infantil en países donde no existe regulación al respecto, mientras que la empresa B las fabrica utilizando recursos humanos españoles.

El coste de fabricación de la empresa A es de seis euros por cada par de zapatillas, mientras que la empresa B tiene un coste de veinte euros. Si la empresa A vende a diez euros esas zapatillas, no podemos decir que venda por debajo de su precio de coste, pero en realidad está aprovechando un vacío legal para hacer *dumping* y expulsar del mercado con ese precio de venta tan reducido a la empresa B.

Como ya hemos comentado antes, el monopolio es la peor situación para el consumidor, por eso existen leyes antimonopolio que evitan su formación.

Sobre todo, deberán impedir la formación de *barreras de entrada* a otras empresas que quieran competir en ese mercado.

Cuando estudiaba Económicas, algunas veces, al vivir lejos de la facultad, me quedaba a comer en el Frankfurt Pedralbes, siempre muy concurrido. Se encontraba entre la Facultad de Económicas y la de Empresariales y a apenas doscientos metros de la Facultad de Derecho.

Como os podéis imaginar, la clientela era impresionante. Muchas veces, desbordaba al servicio. Algunos de mis amigos, que aún conservo de aquellos años, observaron que había negocio suficiente para dos e incluso tres locales similares en esa zona.

De hecho, había un local con un letrero en el que ponía «Frankfurt» justo al lado y que estuvo cerrado durante los cinco años que estudié la carrera.

Un día, en una clase de economía de empresa, me atreví a preguntar qué sentido tenía aquello al profesor. Él me respondió que se trataba de una *barrera de entrada*. En realidad, el local era del mismo propietario y representaba una amenaza en toda regla a quien quisiera hacerle la competencia.

En otras palabras, si alguien quería abrir un negocio como el suyo, automáticamente él reabría ese local y, por lo tanto, el negocio se repartiría no entre dos, sino entre tres locales.

c) *Oligopolio*: se trata de aquella situación de mercado en la que unas pocas empresas controlan la oferta de un bien o servicio.

El producto que ofrecen estas empresas es homogéneo, sin diferencias entre los oferentes, al mismo tiempo que existen unas fuertes barreras de entrada a otras empresas, normalmente porque la inversión inicial que hay que hacer es altísima.

Un ejemplo podría ser el mercado de la telefonía móvil, ofrecido principalmente por Movistar, Vodafone, Orange y Yoigo, que son los únicos operadores que tienen una red propia (Yoigo no en todas las poblaciones).

El resto de los operadores móviles debe subcontratar la red a estos, con lo cual no compiten en igualdad de condiciones y suelen sufrir precios abusivos por su uso.

Otro ejemplo de oligopolio es el sector financiero, que todavía se ha visto más reducido en su oferta a raíz de la desaparición de las cajas de ahorros y su integración en los grandes bancos.

Como podéis imaginar, las barreras de entrada para una nueva empresa que quiera participar en estos oligopolios son enormes. A decir verdad, el coste para entrar en el mercado financiero o de telefonía resulta altísimo y son pocos los patrimonios capaces de lograrlo.

Esto provoca que sean siempre las mismas firmas las que controlan el mercado a su antojo.

Los oligopolistas deberían competir para ofrecer sus servicios al mejor precio, pero, por desgracia, muchas veces abusan de su poder al llegar a acuerdos entre ellos.

Pueden ponerse de acuerdo no solo para fijar unos precios altos, sino también para decidir la cantidad que producirán y repartirse el mercado. Estos acuerdos, altamente perjudiciales para el consumidor, reciben el nombre de *cartel* y están prohibidos y perseguidos por el Tribunal de la Competencia.

No obstante, a veces intentan burlar la ley y llegan a acuerdos encubiertos. Por ejemplo, en el 2011 la Comisión Nacional de la Competencia (CNMC) impuso unas multas a los tres principales operadores tras ponerse de acuerdo para no competir en el precio de los mensajes SMS y MMS. En ese momento, Vodafone, Movistar y Orange dominaban el noventa por ciento del mercado de la telefonía móvil.

Las multas ascendieron a ciento veinte millones de euros (cuarenta y siete millones a Movistar, cuarenta y tres a Vodafone y treinta a Orange).

A este respecto, se me antoja que los beneficios que les reportó ese acuerdo debieron ser superiores al montante de las multas soportadas.

Actualmente, con la aparición de WhatsApp, el negocio de los mensajes ya no tiene sentido porque solo los utiliza la Administración.

Sin duda, el cartel más famoso del que habréis oído hablar es el de Medellín. Consistía en un acuerdo entre narcotraficantes que compartían los recursos y las rutas de envío de la cocaína, pero respetaban las zonas de producción y venta de cada uno de ellos. Es decir, se repartían el mercado de la droga.

d) *Mercado de competencia monopolística*: es, sin duda, el mercado más frecuente. Encontramos muchas empresas que ofrecen sus productos, igual que en el mercado de competencia perfecta, aunque en este las empresas pueden diferenciar sus productos de los competidores mediante el diseño, el posicionamiento de marca, la calidad...

Un ejemplo: ¿por qué estaríais dispuestos a pagar más por un polo que llevase un cocodrilo dibujado que por uno totalmente liso?

Aunque ambos sean idénticos en color, textura, diseño, etcétera, muchas personas se muestran dispuestas a pagar más por la marca de ese polo. Algunos dicen que tiene más calidad, pero la mayoría –aunque no lo reconozca– lo hace por el prestigio o el bienestar que les da vestir ropa de marca.

Hace unos años, la marca española de coches Seat lanzó al mercado un modelo llamado Exeo. Tenía una plataforma exactamente igual a la del Audi y el mismo motor.

La única diferencia entre el Exeo y el Audi era el logotipo frontal (los famosos aros del Audi y la S de Seat), además del precio. En el caso del Exeo, podías llegar a ahorrarte en torno a diez mil euros.

Lo razonable era que el Exeo hubiera sido un auténtico éxito de ventas; no obstante, no fue así. Los consumidores estaban dispuestos a pagar mucho más por lucir esos famosos aros.

En este ejemplo no existía una relación del tipo calidad-precio, sino simplemente un afán de reconocimiento social que otorgaba al poseedor de un Audi un sentimiento de pertenencia a un estamento social elevado.

Seat acabó retirando ese magnífico coche para volver a producir el modelo de Seat Toledo, con una plataforma más vetusta y un equipamiento más rudimentario. Eso sí, a un precio muy inferior al de sus hermanos anteriores. Este modelo recuperado sí que funcionó y sigue, de hecho, en el mercado hoy por hoy.

Muchos diremos hipócritamente que nosotros no nos dejamos influir por las marcas, pero en el fondo a la mayoría nos condicionan, y de ahí que la diferenciación de nuestro producto sea una estrategia competitiva básica en el mundo empresarial.

Ejemplos de mercado de competencia monopolística existen muchísimos: zapatillas deportivas, ropa, refrescos, vehículos...

Incluso, como comentaba anteriormente, en productos de alimentación que son difíciles de distinguir (una naranja es una naranja), las denominaciones de origen calificadas no dejan de ser un elemento de diferenciación claro.

Así pues, no es lo mismo comprar una naranja Torres o un melón Bollo que otros productos sin marca o denominación de origen. Aunque no nos garanticen que si compramos esa marca obtengamos un mejor sabor, los consumidores están dispuestos a pagar más por ellos porque normalmente poseen unas características de sabor y calidad reconocidas a lo largo del tiempo.

En algunos casos, la diferenciación por el posicionamiento de la marca ha llegado a ser tan importante que las empresas han conseguido que los consumidores mencionen los productos por la marca misma antes que por la categoría del producto a la que pertenecen.

Hay cuantiosos ejemplos al respecto. Muchos consumidores, al pedir un pañuelo, piden un Kleenex (que, de hecho, ya ha sido incorporado al diccionario de la Real Academia Española como *clínex*); al pedir un refresco de cola, una Coca-Cola; al pedir una cerveza, una Estrella; al pedir un batido de cacao, un Cacaolat, etcétera.

Empezamos un capítulo que por su nombre puede pareceros aburrido, pero que es todo lo contrario; espero que resulte muy interesante y os acabe de resolver algunas dudas y preguntas que tengáis sobre actuaciones pasadas y presentes del sector público.

Hablar de *política económica* significa hablar de la actuación del sector público en la economía de una zona, país o región.

Ya os había comentado que Adam Smith tenía la certeza de que el sector público debía entrometerse lo mínimo en la economía de un país y que estaba seguro de que la propia economía llegaba a equilibrios sin necesidad de actuación externa alguna. Los partidarios de esta corriente se llaman *liberales* y apuestan por que la propia economía de mercado solucione los problemas que puedan surgir.

Por su parte, los *conservadores* (seguidores de la corriente de John Maynard Keynes) creen en el deber del Estado de intervenir en la economía para evitar la desigualdad creciente y las crisis periódicas que caracterizan al capitalismo.

De una manera u otra, en todos los países se da una intervención del sector público en lo económico en menor o mayor grado, y nosotros, precisamente, vamos a tratar de explicar de qué instrumentos dispone el Estado para poder influir en la economía.

Deberíamos pensar que el sector público siempre quiere lo mejor para sus conciudadanos, a pesar de que toda la corrupción política que oímos a menudo en los medios de comunicación pueda hacernos dudar de semejante afirmación.

Objetivos del sector público

Los objetivos principales que quiere conseguir el sector público son los siguientes:

1. Bienestar y desarrollo:

Es una meta para cualquier Estado. No se puede cuantificar únicamente en términos de crecimiento del PIB, por eso utilizamos unos indicadores mixtos, tales como el índice de desarrollo humano (IDH), que combina otros indicadores como la esperanza y la calidad de vida, la tasa de alfabetización y el nivel de vida (PIB per cápita).

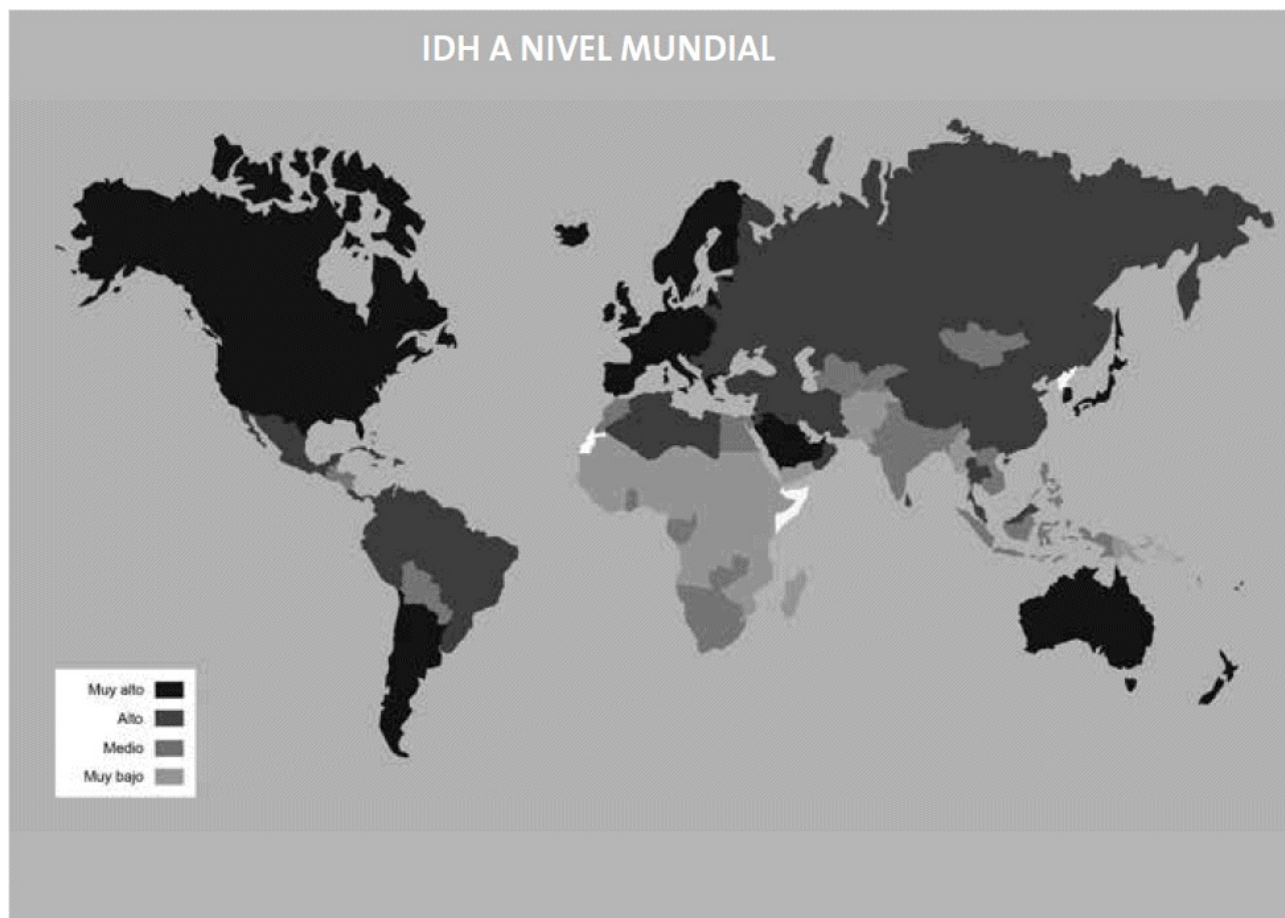
No podemos centrarnos solamente en la riqueza por persona (PIB/cápita) porque ya hemos visto lo mal repartida que está la riqueza en algunos países, de modo que, aun cuando la media fuese alta, podría ocurrir que la distribución fuera, en realidad, un desastre.

ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO (IDH)

Teniendo en cuenta los otros dos indicadores (la esperanza de vida y la alfabetización), podemos afirmar que el IDH se considera un indicador fiable para determinar el bienestar y el desarrollo de un país.

El IDH es una media ponderada de los tres indicadores citados, y su resultado oscila entre 0 (la peor situación) y 1 (máximo bienestar y desarrollo).

En el gráfico siguiente podéis apreciar el bienestar y el desarrollo conseguidos en todo el mundo. Fijaos en que los mejores niveles se encuentran en Norteamérica, Europa del norte y Australia. África y Asia atesoran, en cambio, los peores datos de este indicador.



En cuanto al *ranking* por países, los del norte de Europa (Noruega, Dinamarca e Islandia), junto con Alemania y Suiza, encabezan la clasificación. Australia ocupa el segundo lugar y España está en el puesto veintisiete.

Cabe destacar que Singapur se halla en el quinto lugar del *ranking*, los Estados Unidos se encuentran en el décimo puesto y Japón, en el decimoséptimo.

Los últimos puestos los ocupan los países del Cuerno de África. El peor país clasificado es la República Centroafricana, junto al Chad y Níger.

2. Crecimiento del PIB:

El crecimiento del producto interior bruto es necesario para conseguir el objetivo anterior de bienestar y desarrollo.

Pero fijaos en que he dicho *necesario*, lo cual no significa que sea *suficiente*. De hecho, durante la crisis ha habido países que han crecido mucho y, en cambio, su bienestar y desarrollo no han mejorado, sino todo lo contrario.

Es el caso de países como China, donde la mala distribución de ese crecimiento ha provocado que solo unos pocos se beneficien de este y, por lo tanto, su índice de desarrollo humano no haya mejorado.

Brasil es también uno de los países que más ha crecido en los últimos años, pero, por desgracia, presenta, basándonos en el índice de Gini, una de las peores distribuciones de la riqueza.

El crecimiento del PIB provoca que aumente la demanda de empleo por parte de los empresarios, y eso, a su vez, favorece que, al haber más gente trabajando, aumente la renta personal disponible. Con todo, es necesario que esa riqueza se distribuya de forma uniforme, porque, si no, el bienestar global no mejora, solamente el de unos pocos.

3. Pleno empleo:

Consiste en utilizar todo nuestro factor trabajo, es decir, en conseguir que todas las personas que forman la población activa estén trabajando. El pleno empleo hace aumentar el PIB y, por lo tanto, la riqueza de un país.

PARO FRICCIONAL, ESTRUCTURAL Y CÍCLICO

Consideramos que existe *pleno empleo* cuando la tasa de paro está por debajo del cuatro por ciento. Un desempleo igual o menor a este porcentaje puede estar provocado por el desempleo *friccional*, es decir, por el tiempo que tarda una persona en cambiar de empleo voluntariamente.

Como ya sabéis, en la actualidad España tiene una tasa de desempleo por encima del dieciséis por ciento. Eso significa que estamos muy lejos de alcanzar esa cifra soñada. Es evidente que tenemos una fuerza productiva desaprovechada y que nuestro PIB podría ser muy superior al actual.

En nuestro caso, tenemos un paro *estructural* que no depende del ciclo económico que atravesemos (a ese paro se le llama *cíclico*). Por el contrario, se debe a un conjunto de población activa que no es capaz de adaptarse a las necesidades que requieren las empresas por falta de conocimientos y formación. Este grupo de trabajadores forman los *parados de larga duración*, de modo que, a medida que pasa el tiempo, cada vez son menores sus posibilidades de incorporarse al mercado laboral.

En España, incluso en los mejores años para el empleo, siempre hemos tenido al menos un ocho por ciento de los trabajadores de la población activa parados.

Como podéis observar, nuestro mejor dato de paro duplica la cifra considerada como pleno empleo (cuatro por ciento).

Nuestro reto consiste en lograr que a medida que los jóvenes vayan sustituyendo a esos trabajadores más veteranos no volvamos a encontrarnos con el mismo problema. Ya dije más arriba que el *boom* de la construcción y la precocidad en el abandono de los estudios de los jóvenes atraídos por ese sector podían suponer a largo plazo un problema de parados sin formación a la hora de adaptarse a otros empleos.

El sector público debería ofrecer a esos jóvenes la posibilidad de reciclarse y emplearse de nuevo en otros sectores.

Pero no todo depende del sector público, también ellos precisan hacer el esfuerzo de retomar sus estudios y realizar una búsqueda activa de empleo.

4. Estabilidad en los precios:

Según el Banco Central Europeo (BCE), consideramos que existe *estabilidad en los precios* cuando durante un año experimentamos una subida en estos igual o inferior al dos por ciento.

LA INFLACIÓN Y LOS PENSIONISTAS

A la subida de precios se la llama *inflación* y, si es muy alta, tendrá efectos negativos para los consumidores y los empresarios.

La inflación o subida de precios es un síntoma de que la economía crece, y cabe entenderla en el sentido de que los empresarios pueden subir los precios porque existe una demanda en el mercado. El problema se da cuando esa subida de precios resulta muy elevada.

Viene a ser algo así como toser. Todo el mundo tose alguna vez, y eso significa que estamos vivos. Pero estamos ante un caso distinto cuando esa tos es continuada y no nos deja dormir ni realizar nuestras actividades cotidianas. Entonces hay que luchar contra esa tos acudiendo al médico.

Lo mismo sucede con la inflación. Si es muy alta, deberemos luchar contra ella porque tendrá efectos negativos en nuestra economía.

Algunos posibles efectos negativos de la inflación son:

a) *Perjudica a los acreedores y beneficia a los deudores*: imaginad que dejáis cinco mil euros a un amigo vuestro con la condición de que os los devuelva a finales de año.

Si en el momento de la devolución ha existido una inflación del diez por ciento, ese dinero que os devuelve vale menos. Como los precios han subido un diez por ciento, podréis comprar con él menos cosas. Es decir, habéis perdido poder adquisitivo.

En cambio, para él esos cinco mil euros que os retorna tienen ahora menos valor que cuando se los prestasteis, de modo que es como si os devolviera menos dinero.

b) *Perjudica al ahorrador de fondos*: imaginad que disponéis de diez mil euros y decidís depositarlos en un plazo fijo a un año de un banco que os ofrece un dos por ciento de interés. Resulta que la inflación ese año asciende al cinco por ciento.

Cuando vayáis a rescatar vuestro dinero, os daréis cuenta de que, a pesar del dos por ciento que os lleváis, los precios han subido más y, por lo tanto, vuestro poder de compra también se ha reducido. Es decir, vuestra rentabilidad real es negativa en un tres por ciento.

c) *Pérdida de poder adquisitivo*: si los salarios suben menos que la inflación, nos encontraremos con que cada vez nuestro sueldo nos permite comprar menos cosas.

Por eso es muy importante que los sindicatos pacten subidas salariales que como mínimo alcancen a la subida de los precios. Lógicamente, esto será mucho más evidente cuanto menor sea el salario del trabajador.

En salarios muy altos, podemos encontrarnos el caso de que una subida inferior a los precios igualmente nos haga ganar poder adquisitivo, pero, por desgracia, esto no sucede con los salarios más bajos.

Os pondré un ejemplo. Imaginad una cesta de bienes que cueste mensualmente 950 € y a un trabajador que gane 1.000 € al mes. Si los precios aumentan un 10 %, ahora esa cesta valdrá 1.045 €. Si el salario sube un 4 %, el trabajador tendrá un nuevo sueldo de 1.040 €, con el que no podrá alcanzar esa cesta. Ha perdido poder adquisitivo. Su sueldo ha subido 40 € y la cesta, 95 €.

En cambio, imaginad a un trabajador que cobre 4.000 € al mes y al que igualmente le suban el sueldo un 4 %. Su nuevo sueldo es ahora de 4.160 € al mes. Es decir, gana 160 € más que antes, mientras que la cesta, tras el aumento de los precios, cuesta solamente 95 € más.

Es evidente que la inflación perjudica en mayor medida a los más pobres. En 2018 los pensionistas han salido muchas veces a la calle para protestar. La pensión media en

España se halla por debajo de los 1.100 €. Por consiguiente, podemos generalizar que los pensionistas disfrutan de unas rentas reducidas y que la inflación afectará de modo determinante a su poder adquisitivo. Pues bien, el motivo de su protesta es que en 2018 su pensión subirá un 0,25 %, cuando la previsión de inflación para el año 2018 es del 1,25 % aproximadamente. Es decir, perderán un punto de poder adquisitivo.

d) *Pérdida de competitividad*: si los precios de nuestra zona suben por encima de los de otros países, somos más caros. Por lo tanto, somos menos competitivos a la hora de exportar nuestros productos.

e) *Pérdida de confianza de los inversores*: quizás este sea uno de los aspectos más negativos de la inflación. ¿Invertiríais en un país en el que en solo un año vuestro dinero valga mucho menos? Las inflaciones elevadas desaniman a los inversores, que, ante todo, buscan estabilidad a la hora de elegir un lugar u otro para invertir su capital.

LA DEFLACIÓN

Hasta ahora, hemos hablado de los efectos negativos que tiene la inflación. Pero ¿qué sucede ante la bajada continua de los precios? Se llama *deflación* a la reducción de los precios sostenida durante un período. Si la inflación resulta peligrosa, todavía lo es más la deflación. Imaginad que el precio de la vivienda estuviese constantemente cayendo; ¿compraríais ahora o esperaríais a que estuviera más barata?

La respuesta es que os esperaríais. Pues lo mismo harían las empresas, que retrasarían sus inversiones a la espera de que todo fuese más barato. En conclusión, el consumo y la inversión se frenarían y entraríamos en un parón de la economía.

Más adelante veremos qué podemos hacer en materia de política económica para asegurar la estabilidad de los precios y mantener a raya tanto la inflación como la deflación.

5. Eficiencia económica:

Consiste en conseguir producir al menor coste posible utilizando nuestros recursos. Sin eficiencia en nuestros procesos productivos, no podremos competir en un mercado cada vez más global. Los consumidores actuales no tienen problema alguno en adquirir sus productos más allá del mercado interno. No en vano, las nuevas tecnologías nos

permiten comprar en cuestión de segundos a empresas que se hallan a miles de kilómetros.

Por ese motivo, resulta fundamental contar con una fabricación eficiente que nos permita ofrecer unos precios y una calidad competitivos, puesto que las empresas que no presenten *eficiencia económica* serán expulsadas del mercado por falta de demanda.

De ahí que, como decía en páginas anteriores, la inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) sea vital para conseguir esos procesos eficientes técnicamente.

EFICIENCIA TÉCNICA Y ECONÓMICA

Vamos a diferenciar entre *eficiencia técnica* y *eficiencia económica*.

En una empresa hay *eficiencia técnica* cuando podemos producir el mismo *output* con menos recursos o más *output* con los mismos recursos.

La *eficiencia económica*, por su parte, consiste en producir al mínimo coste.

Por lo tanto, una tecnología que presenta eficiencia económica también es eficiente técnicamente, pero no siempre sucede al contrario.

Ilustremos con un ejemplo las diferencias anteriores:

Tecnología	Factor K (capital)	Factor L (trabajo)	Output (producción)
A	3	4	1
B	2	4	1
C	4	2	1
D	5	3	1

Imaginad que tenemos cuatro tecnologías distintas que nos permiten obtener una unidad de producción (por ejemplo, un coche).

Las tecnologías B y C presentan eficiencia técnica porque logran el *output* usando solamente seis unidades de factor o recurso. En cambio, A utiliza siete unidades de factor y D, ocho. Son, pues, tecnologías sin eficiencia técnica.

Ahora bien, supongamos que el precio de una unidad de trabajo es de dos mil euros y el de una unidad de capital, de mil euros.

Veamos ahora qué tecnología, además de ser eficiente técnicamente, lo es económicamente:

$$\text{Tecnología B: } 2 \text{ de K (1.000 €) + 4 de L (2.000 €) = 10.000 €}$$

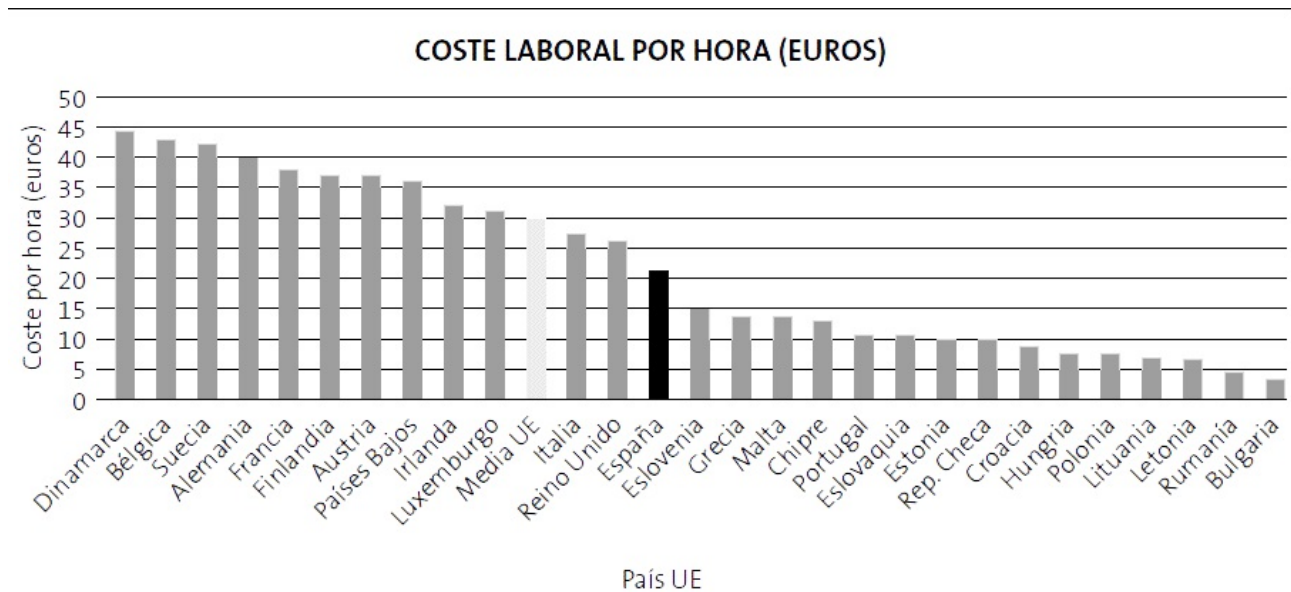
Tecnología C: 4 de K (1.000 €) + 2 de L (2.000 €) = 8.000 €

De donde se deduce que el coste de fabricar un coche en el caso de la tecnología C es menor. Podemos decir, entonces, que C presenta tanto eficiencia técnica como económica.

Si trasladamos este ejemplo al mundo real, y determinamos que estas tecnologías se hallan en plantas ubicadas en diferentes zonas geográficas, ¿dónde creéis que decidirá fabricar la empresa de coches?

Lógicamente, allá donde su coste sea menor. En este caso, trasladaría su producción al país o región en que se tenga la tecnología C.

Si os dais cuenta, hemos determinado que el coste de los factores de producción es el mismo para las cuatro tecnologías. Pero resulta evidente que los costes salariales son muy diferentes según los países. El siguiente gráfico muestra el coste de una hora de trabajo en los diferentes países de la Unión Europea.



Fuente: IEE (Instituto de Estudios Económicos)

Comparemos, a modo de ejemplo, España con la República Checa. En España los costes laborales de una hora de trabajo, teniendo en cuenta el salario y los demás gastos a cargo de la empresa (como la cotización), se hallan por encima de los veinte euros. En la República Checa, por el contrario, rozan los diez euros por hora trabajada.

¿En qué deberá competir entonces España? En ofrecer unos procesos productivos más modernos que presenten eficiencia técnica y económica.

Si no se cumple, la empresa, lógicamente, trasladará su producción de coches a la República Checa, donde gozará de un coste de la mano de obra muy inferior.

Rumanía y Bulgaria son los países con el coste laboral por hora más bajo de la Unión Europea, habida cuenta de que no alcanza los cinco euros por hora trabajada.

El coste laboral medio de la Unión Europea está en los 30,3 € por hora trabajada; por lo tanto, podemos afirmar que en España los costes laborales son un 30 % inferiores a la media europea, puesto que son de 21,2 € por hora.

Si analizamos los costes laborales de otros países, veremos que los Estados Unidos tienen un coste por hora de 35,6 €; Japón, de 26 €, y China, de 6,32 € por hora de trabajo. Es indudable que China dispone de una fuerza de trabajo descomunal y muy barata, lo que la convierte en un serio competidor de las grandes potencias mundiales.

Los países con los menores costes laborales son Ucrania, con 1,88 € por hora, y Filipinas, con un coste por hora de 1,84 €.

Vuelvo a insistir en que la clave reside en la productividad del factor trabajo. Lo ideal consiste en que el trabajador sea capaz de generar un gran valor añadido para la empresa y que, a su vez, reciba un salario digno.

Hay que tener en cuenta que no necesariamente los trabajadores con salarios más bajos son los más rentables para las empresas. Todo depende de lo que el trabajador aporte a los números de la empresa.

Con todo el respeto para el conjunto de las profesiones, deberíamos poder elegir entre convertirnos en un país que genere puestos de trabajo con alto valor añadido o, por el contrario, en uno que aporte solo fuerza de trabajo poco cualificada.

COSTES SALARIALES Y COMPETITIVIDAD: FIGUERUELA

Al proceso de trasladar la fabricación de un producto de una zona a otra se lo llama *deslocalización*, y es algo que debería preocuparnos, pues acarrea una pérdida considerable de puestos de trabajo y de riqueza para la zona que la sufre.

A veces, para evitar la citada deslocalización se precisa que los trabajadores ajusten sus salarios con el fin de conseguir mantener la competitividad de la empresa.

Eso sucedió recientemente en Figueruela (Zaragoza), donde existe una planta productiva de Opel. A finales de enero del 2018, los trabajadores acordaron una congelación de su salario para todo el año en curso con el empeño de no perder la fabricación del Opel Corsa, pues supone nada más y nada menos que la mitad de las

unidades producidas en esa planta (196.424 coches de este modelo, frente al total de 382.345 unidades que se fabricaron en el 2017).

Esa reducción en los costes laborales ha permitido que Figueruela mantenga e incluso haya visto incrementadas sus inversiones en el futuro.

6. Equidad:

Supone la repartición más justa posible de la riqueza que se genera en un país. Como ya dejé claro al principio del libro, la equidad no solo es un asunto de justicia social, sino que a menor desigualdad y, por lo tanto, a mayor consolidación de las clases medias, mayor es el crecimiento económico que se produce.

Para conseguir la equidad, el sector público interviene en la economía con diversas medidas como, por ejemplo, los impuestos progresivos, las ayudas a personas en situaciones especiales, los subsidios de desempleo, etcétera.

IMPUESTOS PROGRESIVOS Y PROPORCIONALES

Los *impuestos progresivos* son aquellos que gravan en mayor medida las rentas que son muy altas.

Un ejemplo podría ser el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF). Este impuesto va por tramos, de modo que a mayor renta, mayor es el porcentaje de impuesto que soportaremos.

En cambio, existen otros *proporcionales*, como el impuesto sobre el valor añadido (IVA). En este caso, todo el mundo paga el mismo porcentaje de IVA cuando consume, sin diferenciarse su estatus económico. Tras llenar un carro en el Carrefour, nadie os preguntará si sois ricos o pobres para ajustaros el tipo impositivo.

Se supone que en aquellos países en los que existe mayor participación del Estado en la economía, debería haber un mayor grado de redistribución de la renta y, por lo tanto, de equidad social.

El sector público intenta conseguir los objetivos anteriores interviniendo en la economía, es decir, haciendo *política económica*.

Determinados objetivos ayudan a conseguir otros; son los que llamamos *complementarios*. Así, por ejemplo, el crecimiento del PIB nos permite crear más empleo y la equidad es básica para poder conseguir bienestar y desarrollo entre toda la población.

Pero hay otros objetivos que entran en conflicto entre sí. Por ejemplo, cuando el empleo crece, aumenta a su vez la demanda de bienes y servicios, y esto provoca que las empresas puedan incrementar los precios, lo que dificulta la consecución de la estabilidad de los precios.

¿Qué objetivo es más importante? En realidad, todos lo son, aunque quizás el objetivo final sea conseguir el bienestar y desarrollo generales. Según la situación en la que nos encontremos, daremos más importancia a uno o a otro, pero, como habéis visto, todos son necesarios para lograr un crecimiento que reporte bienestar y estabilidad al conjunto de la sociedad.

De lo anterior se desprende que es muy difícil hacer política económica, porque, cuando mejoramos algo, normalmente suele haber algún otro indicador que empeora.

La clave estriba en maximizar los efectos positivos que consigamos y minimizar los negativos que seguramente se producirán de forma involuntaria.

Política microeconómica y macroeconómica

La política económica podemos clasificarla, a grandes rasgos, en: *política microeconómica*, *política macroeconómica* y *política redistributiva*, que, como indica la palabra, significa «volver a distribuir la riqueza».

Política microeconómica

La *política microeconómica* se aplica sobre el objeto de estudio de la microeconomía, es decir, sobre los agentes económicos que representan los consumidores y las empresas.

Su objetivo radica en conseguir una mayor eficiencia económica y en mejorar la equidad. Son dos de los grandes objetivos que habíamos mencionado anteriormente.

Los principales instrumentos de una política microeconómica son:

a) *Subvenciones a empresas*: cuando el sector público ayuda a las empresas, hablamos de *subvenciones*. Cuando ayuda a los ciudadanos, de *subsidios* (por ejemplo, el de desempleo si una persona está en el paro).

El sector público puede conceder ayudas a empresas o sectores que tengan dificultades especiales para salir a flote o modernizarse. Por ejemplo, en España se han dado ayudas al sector agroalimentario y a aquellas empresas que formaban parte de los planes de competitividad empresarial y pertenecían al sector manufacturero, de automoción y aeroespacial.

b) *Desgravaciones fiscales*: consiste en reducir los impuestos a las personas físicas. Para ello deben cumplir una serie de requisitos, como haber comprado una vivienda con financiación ajena (o sea, mediante una hipoteca) antes del 2012, hacer aportaciones a planes de pensiones, etcétera.

Con esto se pretende ayudar a aquellas personas que no puedan pagar la vivienda sin pedir un préstamo o incentivar el ahorro privado para complementar la pensión el día de mañana a través de deducciones en el IRPF en relación con las aportaciones a planes de pensiones privados.

Por lo que se refiere a esto último, las previsiones demográficas futuras no son nada halagüeñas para las pensiones del día de mañana.

EL FUTURO DE LAS PENSIONES

La esperanza de vida seguirá aumentando (con más futuros receptores de pensiones) a la vez que la tasa de natalidad se reduce (con menos futuras personas que aporten al sistema).

El sistema público de pensiones precisaría reformarse en profundidad para no tener problemas en el futuro. Pero ¿quién le pone el cascabel al gato? ¿Qué partido político se atreve con un tema que afecta a tantos votantes?

Las pensiones máximas son demasiado elevadas. Ascenden nada menos que a 2.580 € al mes, algo desproporcionado teniendo en cuenta que el salario medio de los que tienen que pagarlas es de aproximadamente la mitad.

Cuidado, porque yo no digo que la persona que haya estado trabajando y cotizando el máximo durante más de cuarenta años no se la merezca, pero lo que no tiene sentido es que quienes estén en el momento de gastar, como los jóvenes y las personas de mediana edad, tengan un salario que no llegue siquiera a la mitad de la pensión máxima.

Se supone que una persona mayor de sesenta y siete años no tiene los mismos gastos que el joven que haya comprado una vivienda, tenga un hijo y necesite un coche.

Quien debería tener renta suficiente para poder consumir es aquel individuo con necesidades vitales en estos momentos. A fin de cuentas, el jubilado que disfruta de una pensión máxima seguramente tenga cubiertas ya sus necesidades de vivienda, transporte, etcétera.

Por otro lado, la pensión mínima no llega a los ochocientos euros mensuales, cantidad totalmente insuficiente si consideramos la inflación que habrá en los próximos años. Además, debido a la situación extrema de paro en España durante la crisis, muchos jubilados con pensiones mínimas ayudaron a sus hijos parados a poder ir tirando.

Pero, si subir las pensiones por debajo del IPC ha supuesto, con toda razón, que hubiera manifestaciones de jubilados reclamando el derecho a conservar su poder adquisitivo, ¿qué no sucedería si ajustáramos a la baja las pensiones más altas?

Creo que se trata de una pregunta a la que ningún partido político que desee ganar las elecciones se enfrentará en un futuro próximo.

De todas formas, el Gobierno, preocupado por el futuro de las pensiones, ha animado a la población a contratar planes de pensiones privados. Y, para incentivarlos, ha hecho una modificación en su rescate.

Antes, solamente se podía sacar dinero de un plan de pensiones en los casos de jubilación o en el caso extremo de enfermedad grave o desempleo de larga duración.

Ahora, se podrá sacar dinero siempre que hayan pasado diez años a partir del 2025. Es decir, las aportaciones hechas hasta el 2015 se podrán retirar en el año 2025 y las realizadas en el 2016, en el año 2026, y así sucesivamente.

c) *Control de precios*: el sector público debe asegurar unos precios mínimos a aquellas empresas que, por debajo de ese precio, serían inviables (por ejemplo, el sector agrícola), pero también unos precios máximos en algunos servicios que, si no, serían inalcanzables para los consumidores más vulnerables (por ejemplo, la tarifa de la luz a aquellas personas con menos recursos).

d) *Regulación de excedentes*: en materia agraria, la *regulación de excedentes* consiste en almacenar en época de vacas gordas para poder disponer de un suministro en época de vacas flacas. No obstante, en términos estratégicos también sirve para mantener unos precios mínimos en aquellas cosechas que hayan sido muy abundantes.

Por ejemplo, si un año hay una superproducción, el precio, lógicamente, bajará mucho, lo que eliminará del mercado a aquellos agricultores con producciones pequeñas que no puedan soportar ese descenso radical.

A este propósito, el almacenamiento de una parte de la cosecha puede favorecer el mantenimiento de un precio mínimo que permita subsistir a aquellos agricultores con pocas tierras.

Otras veces, la regulación de excedentes sirve políticamente para contar con reservas y poder brindar ayuda humanitaria ante determinadas desgracias (huracanes, terremotos...).

Pero, no nos engañemos, grandes empresas multinacionales juegan a menudo con los excedentes del mercado al especular con su precio. En particular, compran grandes cantidades a bajo precio y las almacenan para sacarlas en el momento en que haya problemas de abastecimiento o cosechas muy malas. Entonces las venden a un precio elevado y se aprovechan de la situación de hambre o miseria en dichos países.

e) *Impuestos especiales*: son impuestos muy altos que el Gobierno aplica a algunos productos con el objeto de desincentivar su consumo. El motivo es que dicho consumo resulta perjudicial para la salud o bien negativo para un desarrollo sostenible.

Estos impuestos se aplican sobre el tabaco, el alcohol y los hidrocarburos. En el caso de los dos primeros productos, se trata de gravarlos para que su adquisición no resulte barata por sus efectos negativos para la salud.

Por lo que se refiere a los hidrocarburos, se trata de que exista un consumo responsable, dado que es un recurso no renovable.

Estos impuestos suponen para el Gobierno unos apetitosos ingresos fiscales con una justificación más que razonable.

En cuanto al alcohol, han existido ministros (Elena Salgado) que intentaron que el vino fuera incluido dentro de los productos que presentaban un impuesto sobre el alcohol. Pero la fuerte tradición vinícola en España, junto con los intereses de las numerosas bodegas que inundan nuestra geografía, hizo que se diera marcha atrás en esta propuesta.

Para que veáis un ejemplo de la aplicación de impuestos especiales, vamos a examinar el precio final de una cajetilla de cigarrillos.

Supongamos que el precio de venta al consumidor es de 4,75 euros. El precio se desglosa de la siguiente forma:

- Impuestos especiales: 2,91 € (o sea, el 61 % del precio total).
- IVA: 0,82 €.
- Margen que se lleva el estanco: 0,38 €.
- Margen del fabricante: 0,64 €.

Como podéis apreciar, en realidad el estanco solamente se lleva un 8 % de margen y el fabricante, un 13,5 %. El resto (78,5 %) son impuestos, de los que los especiales ascienden al 61 %.

De modo que, si sois de aquellos tipos a los que no les gusta pagar impuestos por el aire que respiran, aquí tenéis otra razón para dejar de fumar.

Por supuesto, la mayoría de nosotros pensamos que los impuestos fuertes deberían gravar este tipo de productos, que, lejos de ser de primera necesidad, son un perjuicio para la salud y, además, ocasionan un elevado gasto público por la cantidad de enfermedades que ocasionan y que son tratadas en la sanidad pública.

Política macroeconómica

Como indica la palabra, con esta política el sector público influye en la actividad económica global.

Para ello, podemos servirnos de la *política fiscal*, de la *política monetaria* o de ambas combinadas si se persigue obtener un resultado más efectivo.

POLÍTICA FISCAL

Tiene como objetivo el crecimiento del PIB y la creación de empleo. Para ello utiliza dos instrumentos: los *impuestos* (recordad que en otro apartado aclaramos que *fiscal* venía de «impuestos») y el *gasto público*.

La *política fiscal* puede ser *expansiva*, cuando queremos que la economía crezca porque estamos en un momento de crisis o recesión, o, en cambio, *contractiva*, en el caso de que necesitemos enfriar la economía porque estamos en un momento de gran crecimiento que podría perjudicar la estabilidad de los precios.

a) *Política fiscal expansiva (PFE)*: esta política la aplicamos en momentos de crisis o recesión en los que el objetivo del sector público consiste en hacer crecer el PIB y, como consecuencia, el empleo.

Podemos lograrlo a través de los *impuestos* o del *gasto público*. Empecemos por el segundo:

↑ G → PIB → ↑ empleo → ↑ demanda → ↑ inflación (aumento de los precios)

Al aumentar el gasto público (al crear nuevas infraestructuras, más oposiciones y, por tanto, más funcionarios, etcétera), provocamos un aumento del PIB.

Ese aumento de la producción interna requiere un número mayor de trabajadores para poder llevarla a cabo. Por lo tanto, tenemos un efecto positivo en el empleo.

Al haber más personas trabajando, aumenta la renta de esos trabajadores, quienes, a su vez, demandarán más bienes y servicios a las empresas.

Fijaos en que hasta este momento todos los efectos de esta política son fantásticos. Pero no olvidemos que, tras aplicar una *política económica*, mejoramos algunos indicadores y estropeamos otros.

En este caso, el aumento de demanda de bienes y servicios ha provocado que las empresas puedan subir los precios. Por lo tanto, hemos generado inflación.

Aunque la inflación sea un síntoma de que la economía va bien y crece, ya hemos visto que una inflación alta tiene unos efectos perjudiciales a medio plazo.

Llegados a este punto, os estaréis haciendo la siguiente pregunta: si la receta de la *política fiscal expansiva* se aplica en momentos de crisis, ¿por qué hemos hecho justo lo contrario durante los años de recesión? ¿Por qué, en lugar de aumentar el gasto público, el Gobierno se ha dedicado a hacer lo opuesto?

En efecto, han sido largos años de recortes en educación, sanidad y todo tipo de servicios públicos en lugar de dedicarse a estimular la producción y el empleo.

Os voy a responder con un ejemplo. Imaginad que os quedáis sin trabajo y tenéis un dinero ahorrado. Siendo fiel a la política fiscal expansiva, sois valientes y decidís invertir ese dinero en un máster para contar con más posibilidades de encontrar empleo. Pero os equivocáis de máster y no lográis conseguir trabajo.

A partir de ese momento, no tenéis más remedio que borraros del gimnasio, daros de baja de Netflix, dejar de ir al restaurante el fin de semana, etcétera. Es decir, comenzáis a reducir y ajustar los gastos para poder llegar a fin de mes.

Pues bien, algo parecido nos sucedió a nosotros. En enero del 2009, después de comprobar que la crisis nos estaba azotando de lo lindo tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, nuestro Gobierno, al frente del cual estaba José Luis Rodríguez Zapatero, puso en marcha un plan de estímulo para la economía y el empleo que se llamó plan E.

Dicho plan destinó más de cincuenta mil millones de euros a implementar medidas para el fomento del empleo (recordaréis calles y aceras levantadas para volver a arreglarlas), medidas de apoyo a empresas y familias, otras presupuestarias y financieras y, por último, algunas más para la modernización de la economía.

No hay ejemplo más claro que refleje el aumento del gasto público por parte del Estado que este plan recién descrito.

Pero, por desgracia, al igual que sucedió en la mayoría de los países vecinos, lo anterior no fue suficiente para vencer una crisis que ha tenido una duración y una magnitud espectaculares.

Quizá porque no se apostó por adoptar medidas que proporcionasen un empleo a medio y largo plazo, y rápidamente vimos que el número de desempleados seguía escalando, hasta alcanzar récords históricos.

¿Y qué sucedió luego? Todos sabemos la historia. Nos quedamos sin dinero y debíamos mantener los servicios públicos mínimamente. Teníamos que seguir pagando a los funcionarios, pero ya no disponíamos de ahorros.

La cifra de parados seguía ascendiendo de forma preocupante, lo que supuso un doble problema. Por un lado, el Gobierno tenía que hacer frente a mayores gastos al pagar más subsidios de desempleo. Por otro, los ingresos fiscales eran menores porque los parados pagaban menos impuestos al hacer su declaración de la renta.

A todo ello, hubo que añadir que las cajas de ahorros no pudieran soportar las pérdidas derivadas de su negocio inmobiliario. Pero tampoco podíamos dejar caer al sistema financiero.

Entonces tuvimos que pedir dinero a la Unión Europea o, por qué no decirlo claro, a Angela Merkel.

¿Os imagináis la cara que puso Merkel cuando se enteró de que debía prestar dinero a un país que en la época de bonanza lo había dilapidado sin ton ni son? Ya hemos hablado de la cantidad de inversiones no rentables que se hicieron en la época previa a la crisis.

Como cualquier prestamista que deje dinero a otra persona, la Unión nos lo prestó a cambio de unas reglas.

¿Acaso dejaríais vosotros dinero a alguien que cada día sale a comer al restaurante, cada fin de semana va al club de golf y, una vez al mes, a esquiar?

Seguramente le diríais que, para obtener el préstamo, debería cambiar primero su estilo de vida y mostrarse más austero para tener posibilidades de devolver esa deuda en el futuro.

Pues bien, eso fue lo que nos sucedió. Al no disponer de ahorros, tener más gastos imprevistos y menos ingresos fiscales, y con el fin de conseguir la ayuda financiera, debíamos recortar los gastos como fuese. Y, por desgracia, se recortaron en aquello más importante para todos nosotros. En aquello que define la calidad de vida de un país.

Tuvimos recortes en sanidad y en educación que aún hoy estamos sufriendo. Como siempre, los excesos y las crisis las pagan los más vulnerables. Aquellos que no disponen de recursos para costearse una educación o una sanidad privadas.

Aunque no debería servirnos de consuelo, esta situación fue muy parecida en la mayoría de los países de nuestro entorno, quienes tampoco acertaron con la receta para salir de la crisis de forma prematura.

Creo que ahora entenderéis que no es que se hiciera lo contrario de lo que marcaba la teoría económica, sino que se hizo lo que se pudo o, en cualquier caso, se hizo no del todo bien.

Tal como he explicado al empezar a hablar de política fiscal expansiva, también podríamos lograr este efecto positivo en la economía a través de los *impuestos*.

$\downarrow t \rightarrow \uparrow \text{RPD} \rightarrow \uparrow \text{demanda} \rightarrow \uparrow \text{inflación}$

Al bajar los impuestos (t), los ciudadanos disponemos de más renta para gastar (renta personal disponible, RPD), lo que provoca que aumente la demanda de bienes y servicios. Todo esto resulta muy positivo para la economía; lástima que, como siempre, el aumento de la demanda conlleve un aumento de los precios que haya que controlar.

Como estaréis pensando, era muy difícil bajar los impuestos en la época de crisis porque, como ya he comentado, cada vez había menos personas que los pagaran al crecer el desempleo y, por lo tanto, no podíamos permitirnos el lujo de reducir más los ingresos fiscales.

En el prólogo a este libro, hice la reflexión de que no resultaba nada fácil intervenir en la economía sin generar efectos negativos. Espero que ahora os hayáis dado cuenta de que las posturas políticas radicales son muy negativas, pues siempre que intervenimos tocando algo, obtenemos beneficiarios, pero también perjudicados.

Por ejemplo, si yo soy de los que durante la crisis tuvo un buen empleo y la suerte de no perderlo, seguramente habría aplaudido una reducción de los impuestos, apelando a que esa era la mejor receta en tiempos de recesión.

Pero la persona más vulnerable, sin empleo ni ahorros, seguramente habría visto que, al reducirse los impuestos y, por tanto, los ingresos públicos, sufría mayores recortes en la sanidad y la educación pública de la que era usuaria.

b) *Política fiscal contractiva (PFC)*: se aplica en momentos de auge o de crecimiento, en los que vemos que peligra la estabilidad de los precios. Son las recetas contrarias a la política fiscal expansiva.

Qué pasa con el gasto público:

$\downarrow G \rightarrow \downarrow \text{PIB} \rightarrow \downarrow \text{empleo} \rightarrow \downarrow \text{demanda} \rightarrow \text{no suben los precios (estabilidad de precios)}$

Al rebajar el gasto público, frenamos el crecimiento del PIB y del empleo, pero conseguimos que disminuya la demanda y mantenemos la estabilidad de los precios.

Qué sucede con los impuestos:

↑ t → ↓ RPD → ↓ demanda → no suben los precios

Al subir los impuestos, bajamos la renta personal disponible (RPD) de los ciudadanos, de esa forma conseguimos que la demanda de bienes y servicios no siga aumentando a la vez que controlamos los precios.

La política fiscal contractiva goza de poca popularidad. ¿Quién se atreve a aumentar los impuestos y a bajar el gasto público cuando las cosas van bien y el sector público obtiene ingresos elevados debido a la situación de la economía?

Es una política responsable, pero que difícilmente se puede justificar ante el ciudadano. No obstante, si se aplica, puede evitar que suframos burbujas de precios como la inmobiliaria.

Porque de lo que se trata es de frenar ese incremento constante de los precios poniendo trabas mediante impuestos altos que reduzcan nuestra capacidad de compra.

Y, además, esos impuestos elevados significan unos ingresos fiscales altos, que, junto con la reducción del gasto público, permiten que el sector público consolide un superávit importante para cuando el ciclo económico cambie y nos enfrentemos a una recesión.

Así pues, necesitamos gobiernos valientes que adopten medidas pensando en el medio y largo plazo y no solo en ganar elecciones cada cuatro años.

POLÍTICA MONETARIA

El objetivo de la *política monetaria* consiste en aumentar o disminuir la cantidad de dinero que hay en circulación para estimular el crecimiento económico o, por el contrario, enfriar la economía y controlar la subida de los precios.

Por lo tanto, aquí también existen dos tipos de políticas monetarias: *expansivas*, que se aplican en momentos de crisis, o *contractivas*, ideadas para períodos de auge a fin de enfriar el consumo y mantener la estabilidad de los precios.

Antes de empezar a explicar cada una de ellas, es importante constatar que los países miembros de la Unión Europea han dejado en manos de un organismo supranacional, como es el Banco Central Europeo (BCE), la gestión de su política monetaria.

Eso significa que ningún país miembro puede variar los tipos de interés, emitir dinero o devaluar la moneda a su antojo (pues existe una común que es el euro).

Así pues, todos los países de la Unión Europea poseen una política común que ejecuta el señor Mario Draghi, el presidente del BCE hasta el año 2019.

Esto tiene ventajas, pero también algunos inconvenientes, ya que, como comprenderéis, es difícil que la misma política monetaria se adapte perfectamente a las necesidades particulares de cada país miembro.

En resumen, los países de la Unión Europea pueden marcar su propia hoja de ruta en política microeconómica, así como en política macroeconómica fiscal y redistributiva, pero no son soberanos en materia de política monetaria.

a) *Política monetaria expansiva (PME)*: se aplica en momentos de crisis para lograr el crecimiento del PIB y la reactivación económica. El instrumento usado son los *tipos de interés*.

$\downarrow i \rightarrow \uparrow \text{inversión} \rightarrow \uparrow \text{PIB} \rightarrow \uparrow \text{empleo} \rightarrow \uparrow \text{demanda} \rightarrow \text{aumento de los precios}$

Cuando el BCE reduce los tipos de interés, conseguimos un aumento de las inversiones. Al bajar los tipos de interés, obtenemos una financiación más barata cuando nos endeudamos.

Por ese motivo, quizás os decidáis a comprar un coche o una casa porque os cuesta menos el préstamo. Mientras que los empresarios se decidirán a aumentar su dimensión empresarial adquiriendo, por ejemplo, otra planta productiva.

No solo aumenta la inversión real, también lo hace la especulativa. Si los tipos de interés han bajado, los ahorradores reciben menos rentabilidad de sus depósitos y, por lo tanto, pueden decidir invertir sus ahorros en la bolsa, en terrenos o en pisos.

Como veis, el aumento de la inversión hace crecer la producción general, lo que provoca paralelamente un aumento del empleo.

¿INTERESES BAJOS *FOR EVER*?

Todo parece fantástico. Entonces, ¿por qué no tenemos intereses bajos siempre? Como os podéis imaginar, ahora viene el efecto negativo.

El aumento de empleo provocará un incremento en la demanda de bienes y servicios porque las familias contarán con más recursos. Y ese incremento de la demanda será respondido, a su vez, por los empresarios con varios aumentos de precio. Es decir, han aparecido los problemas de inflación.

Por eso, el BCE debe mostrarse muy atento para que los aumentos de precio no supongan un problema para la economía.

Desde el origen de la crisis, que se sitúa en el año 2008, la política monetaria del BCE ha sido, lógicamente, la de bajar los tipos de interés.

Fecha	Interés
16/03/2016	0 %
10/09/2014	0,05 %
11/06/2014	0,15 %
13/11/2013	0,25 %
08/05/2013	0,50 %
11/07/2012	0,75 %
14/12/2011	1,00 %
09/11/2011	1,25 %
13/07/2011	1,50 %
13/04/2011	1,25 %
07/04/2011	1,25 %
13/05/2009	1,00 %
08/04/2009	1,25 %
11/03/2009	1,50 %
21/01/2009	2,00 %
10/12/2008	2,50 %
12/11/2008	3,25 %
15/10/2008	3,75 %

En el gráfico anterior puedes apreciar de qué modo el BCE empezó su política monetaria expansiva tras la caída de Lehman Brothers (15 de septiembre de 2008), que se consideró el inicio de la crisis financiera que luego se trasladó al resto del mundo.

A este propósito, el BCE ha seguido al pie de la letra la política monetaria que se debe adoptar en caso de crisis según la teoría económica. No hay discusión posible.

Todos los países de la Unión, en mayor o menor medida, han sufrido los embates de la crisis y, por lo tanto, la receta ha sido común: rebajar los tipos de interés para intentar recuperar el consumo y las inversiones, al facilitar créditos más baratos.

Además, Mario Draghi ha combinado la reducción de los tipos de interés con otras medidas también expansivas (tales como comprar deuda a países buscando inyectarles liquidez, reducir coeficientes de caja en bancos para aumentar el dinero en circulación, conceder créditos, etcétera).

Pero es mucho más discutible la actuación que tuvo el BCE durante la época de bonanza o, mejor dicho, de calentamiento de la economía, correspondiente al período del 2001 al 2008.

Recordemos que durante este período de bonanza en España sufrimos una burbuja inmobiliaria descomunal. Quizá la política monetaria del BCE, encabezada entonces por Jean-Claude Trichet, no fuera lo suficientemente agresiva.

Si en épocas de crisis había que bajar los tipos de interés, en épocas de calentamiento de la economía era preciso evitar la inflación mediante una *política monetaria contractiva* consistente en aumentar los tipos de interés para frenar la inversión y el consumo y, con ello, la peligrosa inflación.

b) *Política monetaria contractiva (PMC)*: su objetivo radica en conseguir la estabilidad de los precios y en evitar el calentamiento de la economía en momentos de alto crecimiento. Su aplicación puede impedir que se formen burbujas como la inmobiliaria.

Consiste en aumentar los tipos de interés. De esta manera logramos que la financiación ajena sea más costosa, es decir, que nos salga más caro pedir un préstamo o un crédito.

Dicha medida provocará una reducción de las inversiones. Así pues, los consumidores pedirán menos préstamos y comprarán menos, los empresarios invertirán menos y el ahorro aumentará debido a que esta vez nos ofrecen un buen interés por nuestros depósitos bancarios.

Dicho de otro modo, al frenar las inversiones, reducimos de alguna manera el crecimiento económico o el PIB. Desde luego, también incidimos negativamente en el empleo y en la demanda de bienes y servicios.

Al frenar el consumo y la demanda de productos, también se estancan los precios porque los empresarios no pueden aumentarlos si no existe demanda suficiente en el

mercado.

Hemos conseguido, pues, frenar los precios a costa del desarrollo. Esta política se aplica en aquellos momentos de crecimiento desenfrenado que hacen peligrar la estabilidad de los precios.

$\uparrow i \rightarrow \downarrow \text{Inversión} \rightarrow \downarrow \text{PIB} \rightarrow \downarrow \text{empleo} \rightarrow \downarrow \text{demanda} \rightarrow \text{no suben los precios}$

¿QUIÉN SE ATREVE A SUBIR LOS INTERESES?

Estaréis pensando que un buen momento para aplicar esta política fue en el período del llamado *boom inmobiliario*. Los precios de las viviendas subían un dieciocho por ciento anual, lo que sin duda era una gran burbuja.

Pero una subida fuerte de intereses habría supuesto dificultades para acceder al crédito hipotecario y, por lo tanto, un menor número en la compra de viviendas.

Además, los ahorradores podrían haber dejado su dinero en los bancos a cambio de una buena rentabilidad. Pero, ante subidas de precios del dieciocho por ciento anual en la vivienda e intereses bajos de menos del cuatro por ciento, ¿qué haríais, entonces, con vuestros ahorros?

Pues eso mismo hicieron los demás: invertir en ladrillo y engordar, con ello, la burbuja de la vivienda.

¿Por qué Jean-Claude Trichet (como hemos dicho, presidente en aquel momento del BCE) no subió enérgicamente los tipos de interés? Me figuro que no hubo un solo motivo. Voy a tratar de suponer cuáles fueron las principales razones.

En primer lugar, porque subir los tipos de interés era una medida totalmente antipopular. La mayoría de las hipotecas están indexadas al euríbor (interés interbancario al que se prestan los bancos). Si el tipo de interés del BCE aumenta, también lo hace el euríbor y, por lo tanto, todas las personas que pagan una hipoteca variable (que son la mayoría) sufrirían una subida en sus cuotas mensuales.

Voy a poner un ejemplo. Decidís pedir un préstamo hipotecario al Banco de Numancia con unas condiciones de un euríbor + 0,5. Este banco, para daros el préstamo, pide a su vez dinero a otros bancos.

En ese momento, el Banco de Numancia consigue el dinero a un euríbor del 3 %. Por lo tanto, os lo deja al 3 % + 0,5. Es decir, al 3,5 %. Ese será el interés que debáis pagar por el préstamo.

Pero, al cabo de unos meses, el BCE decide encarecer el precio del dinero, es decir, aumenta el tipo de interés. Automáticamente, los bancos se prestan dinero a un interés también más alto. Imaginad que ahora el euríbor es del 4 %.

Las condiciones de vuestra hipoteca variable acaban de cambiar. En la próxima revisión del préstamo os aplicarán el nuevo euríbor. Es decir, pasaréis a pagar de golpe unos intereses del $4\% + 0,5 = 4,5\%$.

Así que vuestra cuota mensual ahora es mucho mayor. De ahí que la política monetaria contractiva no sea nada popular entre los ciudadanos.

Otro motivo por el que quizá no se aplicó con energía la política monetaria contractiva fue porque Alemania, durante el período de crecimiento desenfrenado que se dio entre el 2001, y el 2008, no estaba en la misma situación que la mayoría de los países de la Unión.

Su crecimiento no era tan exagerado (no se dedicó a gastar y gastar en infraestructuras como nosotros), de modo que una política de intereses reducidos le iba muy bien.

Como dije anteriormente, la política monetaria del BCE es una política única para la Unión y no se puede hacer un traje a medida para cada país según cuáles sean sus circunstancias.

Y, mirad por dónde, en esta ocasión prevalecieron más las necesidades de Alemania en la política diseñada por Trichet que las de España.

En tercer lugar, porque cuando estás creciendo sin parar y generando puestos de trabajo, como sucedió durante esos años en España, el Gobierno se beneficia de unos ingresos fiscales muy golosos.

De modo que, por cada venta de pisos, el sector público ingresaba un 7 % de IVA o de impuesto de transmisión patrimonial, dependiendo de si la vivienda era de segunda mano o nueva.

Por lo tanto, cuanto más se vendiera y más cara fuera esta, más ingresos fiscales reuniría el Estado. Sin contar con que el empleo generado por la construcción suponía también más ingresos en forma de recaudación de IRPF, junto con más cotizantes a la Seguridad Social.

Así que quizás se pusieran una venda en los ojos ante la burbuja de precios que se avecinaba. Pero también se la pusieron los inversores, el propio sistema financiero...

Estos podrían ser algunos de los motivos por los que el BCE se mostró reacio a subir enérgicamente los tipos de interés para frenar a tiempo la burbuja e impedir que tarde o

temprano estallara, como así sucedió.

Existen otras políticas fiscales y monetarias posibles, que complementarían a las anteriores, pero creo que, dado el carácter básico que he deseado que tuviera este libro en todo momento, me parece más acertado dejarlas quizás para otra ocasión.

Estrategias empresariales: economía vs. fútbol

Doy por finalizado este libro, *¿Cuánto sabes de economía?*, con la esperanza de que hayas entendido algunos conceptos de los que constantemente oímos hablar en los medios de comunicación.

He intentado, a lo largo del texto, conectar la teoría económica con la realidad a través de la radiografía de lo que ha ido sucediendo en los últimos veinte años en nuestro país.

Mi reto es que cuando abras el periódico en el futuro y pases por la sección de economía tengas la tentación de echarle un vistazo e incluso comentar esas noticias con tus amigos y familiares.

Estoy convencido de que difícilmente generará debates tan apasionantes como las noticias deportivas, pero en este breve libro he querido demostrar que el mundo económico tiene repercusiones mucho más importantes en nuestra vida real que los resultados de nuestro equipo favorito o rival más temido.

Al igual que en un partido de fútbol o de baloncesto, en economía resulta fundamental marcarnos los objetivos que queremos conseguir.

Si nuestro club es uno de los grandes, aspiraremos a ganar las más prestigiosas competiciones nacionales e internacionales (la Liga de Campeones, la Liga, la Copa...). En el supuesto de ser una multinacional, buscaremos figurar entre las empresas más destacadas en cuanto a beneficios, clientes y reconocimiento.

Para conseguir estos objetivos, debemos realizar una estrategia en tres ámbitos:

1. *Corporativo*: debemos definir la misión, la cultura y los valores de la organización. Estas decisiones las toman los más altos directivos. En concreto, el presidente y el Consejo de Administración.

En el caso de un equipo de fútbol, esos objetivos que definir podrían ser la competitividad ligada a la deportividad, la destinación de una parte de los ingresos a ayuda humanitaria, el reconocimiento internacional del club, el juego basado en el disfrute del aficionado, etcétera.

Si se trata de una empresa, hablaremos de construir una imagen positiva de la empresa y de nuestro compromiso con el cliente para ofrecerle una calidad y servicios contrastados, así como de una apuesta por la innovación constante, etcétera.

2. En cuanto a la *De estrategia de negocio* debemos definir cómo competiremos en cada una de nuestras unidades de negocio. Estas decisiones las toman los mandos intermedios de la organización, quienes coordinan a todos los jefes de departamento.

En un equipo de fútbol, el director deportivo y sus ayudantes deberán diseñar una plantilla que les permita competir con garantías en los diferentes encuentros en que participen, teniendo en cuenta las posibles lesiones, la promoción de la cantera, los fichajes, etcétera.

El director deportivo coordinará y controlará a los responsables de cada sección deportiva (entrenadores, ojeadores, jefe de comunicación, servicio médico...).

La empresa, por su parte, deberá competir en cada uno de los negocios en los que participe (alimentación, higiene, servicios...). Para ello, diseñará diversas acciones de *marketing*, producción, distribución, recursos humanos, aprovisionamiento, etcétera, necesarias para su éxito en la comercialización de los distintos productos a nivel general.

Aquí la estrategia de negocio la diseñará el director que coordine a los jefes de departamento. Podemos destacar la figura del CEO (en inglés, *chief executive officer*).

3. Por último, tenemos *la estrategia funcional*, que debe definir qué acciones se tomarán en cada departamento para conseguir los objetivos fijados.

Por ejemplo, en un equipo de fútbol el entrenador sería el máximo responsable de realizar la alineación y la táctica en cada uno de los partidos.

En una empresa, por su parte, cada jefe de departamento pondrá en práctica las acciones necesarias para tener éxito en la fabricación y la comercialización del producto.

Ya veis que en cualquier organización es fácil trazar paralelismos en cuanto a estrategia para conseguir los objetivos deseados.

Espero que este libro haya cumplido el objetivo para el cual lo escribí: introducir algunos conceptos económicos de manera amena y, sobre todo, despertar en todos vosotros las ganas de seguir aprendiendo más acerca de esta materia, que –os aseguro– puede llegar a ser fascinante.

- * Tened en cuenta que esta cifra de población total se refiere a la fuerza de trabajo real, sin incluir a los menores de dieciséis años. Por ese motivo no coincide con los 46.500.000 personas que hay en España según el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Su opinión es importante.
En futuras ediciones, estaremos encantados
de recoger sus comentarios sobre este libro.

Por favor, háganoslos llegar a través de nuestra web:

www.plataformaeditorial.com

Para adquirir nuestros títulos, consulte con su librero habitual.

«Sin la cultura, y la relativa libertad que ella supone, la sociedad, por perfecta que sea, no es más que
una jungla.»*

ALBERT CAMUS

«*I cannot live without books.*»

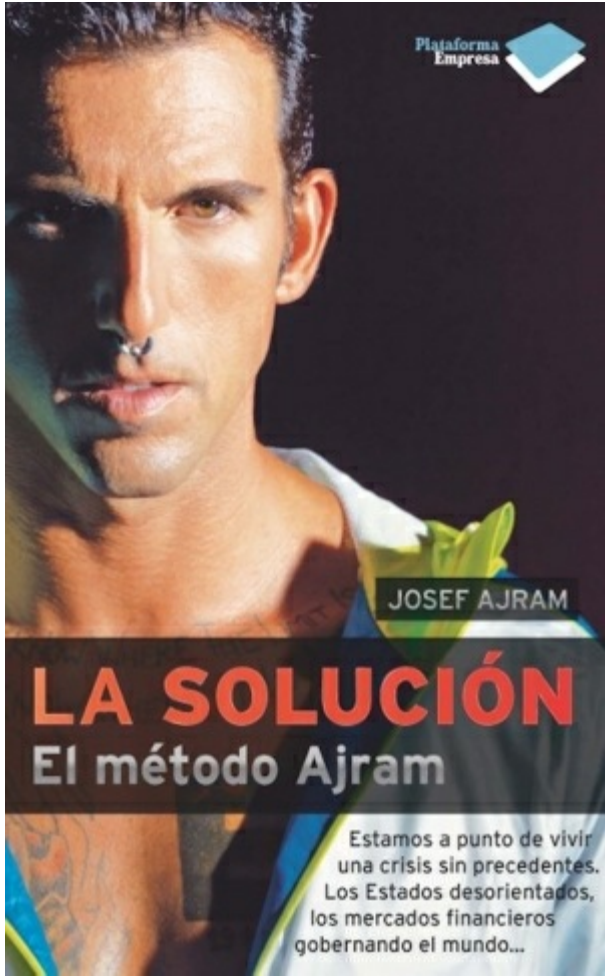
«No puedo vivir sin libros.»

THOMAS JEFFERSON

Plataforma Editorial planta un árbol
por cada título publicado.



* Frase extraída de *Breviario de la dignidad humana* (Plataforma Editorial, 2013).



La solución

Ajram, Josef

9788415577355

80 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

Frente a la actual situación de crisis económica y desconcierto generalizado, la pregunta clave es: "¿Pero se puede hacer alguna cosa?". La presente obra no es un tratado de macroeconomía ni un manual de teoría económica. Los mercados financieros actúan tan velozmente que son capaces de provocar que las políticas correctas que han de llevarse a la práctica no lleguen a tiempo. El autor, con una dilatada experiencia como day-trader, lo cual le proporciona una óptica privilegiada sobre el funcionamiento de las finanzas, analiza lo que está sucediendo, dónde radica el problema y cómo salir del atolladero.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

El cerebro del niño explicado a los padres

Dr. Álvaro Bilbao
Autor de *Cuida tu cerebro*

Plataforma
Actual



«Un libro que todos los adultos deberían leer.»
Javier Ortigosa

Cómo ayudar a tu hijo a desarrollar su potencial intelectual y emocional

El cerebro del niño explicado a los padres

Bilbao, Álvaro

9788416429578

296 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

Cómo ayudar a tu hijo a desarrollar su potencial intelectual y emocional. Durante los seis primeros años de vida el cerebro infantil tiene un potencial que no volverá a tener. Esto no quiere decir que debemos intentar convertir a los niños en pequeños genios, porque además de resultar imposible, un cerebro que se desarrolla bajo presión puede perder por el camino parte de su esencia. Este libro es un manual práctico que sintetiza los conocimientos que la neurociencia ofrece a los padres y educadores, con el fin de que puedan ayudar a los niños a alcanzar un desarrollo intelectual y emocional pleno.

"Indispensable. Una herramienta fundamental para que los padres conozcan y fomenten un desarrollo cerebral equilibrado y para que los profesionales apoyemos nuestra labor de asesoramiento parental." LUCÍA ZUMÁRRAGA, neuropsicóloga infantil, directora de NeuroPed "Imprescindible. Un libro que ayuda a entender a nuestros hijos y proporciona herramientas prácticas para guiarnos en el gran reto de ser padres. Todo con una gran base científica pero explicado de forma amena y accesible." ISHTAR ESPEJO, directora de la Fundación Aladina y madre de dos niños "Un libro claro, profundo y entrañable que todos los adultos deberían leer." JAVIER ORTIGOSA PEROCHENA, psicoterapeuta y fundador del Instituto de Interacción "100% recomendable. El mejor regalo que un padre puede hacer a sus hijos." ANA AZKOITIA, psicopedagoga, maestra y madre de dos niñas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

Reinventarse

Tu segunda oportunidad

Dr. Mario Alonso Puig



21^a
edición ampliada

Traducido a 13 idiomas
Más de **100.000**
ejemplares vendidos
en España

¿Qué te atreverías a hacer si supieras que no puedes fallar?

Reinventarse

Alonso Puig, Dr. Mario

9788415577744

192 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

El Dr. Mario Alonso Puig nos ofrece un mapa con el que conocernos mejor a nosotros mismos. Poco a poco irá desvelando el secreto de cómo las personas creamos los ojos a través de los cuales observamos y percibimos el mundo.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

Vivir la vida con sentido

Actitudes para vivir con
pasión y entusiasmo

Victor Küppers



Solo se vive una vez, pero una vez es
suficiente si se hace bien

Vivir la vida con sentido

Küppers, Victor

9788415750109

246 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

Este libro pretende hacerte pensar, de forma amena y clara, para ordenar ideas, para priorizar, para ayudarte a tomar decisiones. Con un enfoque muy sencillo, cercano y práctico, este libro te quiere hacer reflexionar sobre la importancia de vivir una vida con sentido. Valoramos a las personas por su manera de ser, por sus actitudes, no por sus conocimientos, sus títulos o su experiencia. Todas las personas fantásticas tienen una manera de ser fantástica, y todas las personas mediocres tienen una manera de ser mediocre. No nos aprecian por lo que tenemos, nos aprecian por cómo somos. Vivir la vida con sentido te ayudará a darte cuenta de que lo más importante en la vida es que lo más importante sea lo más importante, de la necesidad de centrarnos en luchar y no en llorar, de hacer y no de quejarte, de cómo desarrollar la alegría y el entusiasmo, de recuperar valores como la amabilidad, el agradecimiento, la generosidad, la perseverancia o la integridad. En definitiva, un libro sobre valores, virtudes y actitudes para ir por la vida, porque ser grande es una manera de ser.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

VENDER COMO CRACKS

Técnicas prácticas y eficaces
que no utilizan los merluzos

Plataforma
Actual



Victor Küppers

Autor de *Vivir la vida con sentido*

Para vender, o enamoras o eres barato

Vender como cracks

Küppers, Victor

9788417002565

208 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

La venta es una profesión maravillosa, absolutamente fantástica. Difícil, complicada, con frustraciones, solitaria, pero llena también de alegrías y satisfacciones que compensan sobradamente esa parte menos bonita. Este libro intenta ayudar a motivar, a ilusionar, a disfrutar con el trabajo comercial. Es un ámbito en el que hay dos tipos de profesionales: los cracks y los chusqueros; los que tienen metodología, los que se preparan, los que se preocupan por ayudar a sus clientes, por un lado, y los maleantes, los colocadores y los enchufadores, por otro. He pretendido escribir un libro que sea muy práctico, útil, aplicable, simple, nada complejo y con un poco de humor, y explico sin guardarme nada todas aquellas técnicas y metodologías de venta que he visto que funcionan, que dan resultado. No es un libro teórico ni con filosofadas, es un libro que va al grano, que pretende darte ideas que puedas utilizar inmediatamente. Ideas que están ordenadas fase a fase, paso a paso.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

Índice

Portada	2
Créditos	3
Dedicatoria	4
Índice	5
Prólogo	12
Test: ¿Cuánto sabes de economía?	14
1. Conceptos básicos de economía	18
'Oikos nomos'	19
Prima de riesgo: Mireia y Alemania	21
Definición clásica de economía: el Tamagotchi	24
Eficacia y eficiencia: ¿cuánto estudio para el examen?	27
Microeconomía y macroeconomía: la visita al doctor	28
2. El sector público y sus funciones	30
Función fiscal	31
Función reguladora	33
Función redistributiva	37
Función estabilizadora	42
Función suministradora de bienes y servicios	43
Liberalismo económico. La mano invisible	44
Barra libre de crédito y 'boom' inmobiliario	49
¿Qué ha pasado con las cajas de ahorros?	53
Vacas gordas	55
3. Los factores de producción: la tierra, el trabajo y el capital	59
Valor añadido: iPhone 7	61
Me voy a la obra	63
Turismo de borrachera	66
I+D+i y educación. Pedro y Pablo	68
El factor tierra y la casa del pueblo	73
El factor trabajo y la productividad	76
El paro en España. El paro juvenil	81
El factor capital: el préstamo o el crédito	87
4. El mercado	93

Mercados virtuales y físicos	94
Productos: bienes y servicios	100
Primeros mercados: la especialización y la división del trabajo	104
El dinero	106
Tipos de mercado: el Frankfurt Pedralbes	108
5. Política económica	115
Objetivos del sector público	116
Política microeconómica y macroeconómica	127
6. Estrategias empresariales: economía vs. fútbol	142
Notas	145
Colofón	146